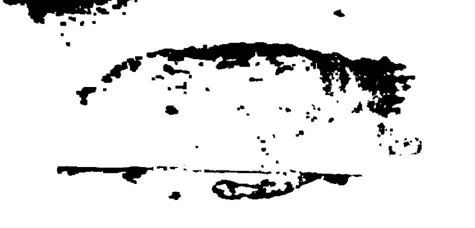



SIGILLVM ACADEMIAE HARVARDIANAE IN NOV ANG
CHRISTO ET ECCLESIAE
VE RI TAS



HAND- UND LEHRBUCH

DER

STAATSWISSENSCHAFTEN

IN SELBSTÄNDIGEN BÄNDEN

BEARBEITET VON

Prof. Dr. G. ADLER in Berlin, Geh. Oberbergrat Prof. Dr. A. ARNDT in Halle, Prof. Dr. R. VAN DER BORGHT in Aachen, Geh. Regierungsrat K. BRÄMER in Berlin, Verbandssekretär H. BRÄMER in Merseburg, Prof. Dr. K. TH. EHEBERG in Erlangen, Geh. Regierungsrat A. Freiherr VON FIRCKS in Berlin, weil. Doz. Dr. K. FRANKENSTEIN in Berlin, Geh. Hofrat Prof. Dr. K. V. FRICKER in Leipzig, Prof. Dr. M. VON HECKEL in Münster, Privatdozent Dr. K. HELFFERICH in Berlin, Dr. K. KAERGER in Buenos-Aires, Geh. Regierungsrat Prof. Dr. R. VON KAUFMANN in Berlin, k. k. Hofrat Prof. Dr. F. KLEINWÄCHTER in Czernowitz, Oberbergrat a. D. und Landesrat KRATZ in Breslau, weil. Prof. Dr. J. LEHR in München, Bibliothekar Dr. P. LIPPERT in Berlin, Prof. Dr. E. MISCHLER in Graz, Prof. Dr. A. ONCKEN in Bern, Geh. Regierungsrat Prof. Dr. A. PETERSILIE in Berlin, Regierungs- und Geh. Medizinalrat Dr. RAPMUND in Minden, k. k. Minister a. D. Dr. A. SCHÄFFLE in Stuttgart, Rechtsanwalt PAUL SCHMID in Berlin, Prof. Dr. R. SCHMIDT in Freiburg, Forstmeister Prof. Dr. A. SCHWAPPACH in Eberswalde, Verwaltungsdirektor F. SIBER in Berlin, Kais. Geh. Regierungsrat Dr. R. STEPHAN in Berlin, Kais. Geh. Oberrechnungsrat a. D. Dr. W. VOCKE in Ansbach

BEGRÜNDET VON KUNO FRANKENSTEIN

FORTGESETZT

VON

MAX VON HECKEL.

Erste Abteilung: Volkswirtschaftslehre. XVI. Band.

Handel und Handelspolitik

von

Dr. R. van der Borght,

Professor der Nationalökonomie an der Kgl. technischen Hochschule zu Aachen.

LEIPZIG,

VERLAG VON C. L. HIRSCHFELD.

1900.

p. 477.

HANDEL

UND

HANDELSPOLITIK

von

Richard

Dr. R. van der Borght,

Professor der Nationalökonomie an der Kgl. technischen Hochschule zu Aachen.



LEIPZIG,

VERLAG VON C. L. HIRSCHFELD.

1900.

1.

Vorbemerkung.

Von langer Hand vorbereitet, ist dieses Buch doch zuletzt in verhältnismäfsig kurzer Zeit — fast in einem Zuge — niedergeschrieben. Es soll ein Lehrbuch sein. Diesem Zwecke ist Form und Inhalt angepafst. Eine geschichtliche Behandlung war nicht beabsichtigt und angesichts der vorliegenden Arbeiten, die gerade diese Seite der Sache in den Vordergrund stellen, auch entbehrlich. Fufsnoten habe ich möglichst vermieden und Citate nur da angebracht, wo ich mich auf einen anderen Schriftsteller zu beziehen hatte. Gewisse Thatsachen und Gedanken kehren bei einem so oft behandelten Gegenstande naturgemäfs in den meisten Schriften wieder; sie deshalb fortzulassen, war im Interesse der Vollständigkeit unmöglich. Im übrigen bin ich meine eigenen Wege gegangen. Sie haben mich sowohl in Bezug auf die zu behandelnden Gebiete, als auch in Bezug auf die Beurteilung der Dinge vielfach in einen Gegensatz zu den Auffassungen Anderer gebracht. Der Lehrzweck erforderte, dafs ich auch in diesen Fällen der Versuchung zu polemischen Auseinandersetzungen widerstand.

Einige Wiederholungen habe ich stehen lassen, um dem Leser nicht durch Verweisungen auf frühere Stellen Erschwernisse zu bereiten. In der Sprache habe ich mich möglichster Gemeinverständlichkeit befleifsigt, wenngleich mir der sogenannte „wissenschaftliche Stil“ bequemer gewesen wäre. Unbefangene Leser werden sich dadurch sicherlich über den Umfang der dahinter steckenden Arbeit nicht täuschen lassen. Die Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik vom Herbst 1899 über die Lage des Kleinhandels lagen mir während der Abfassung und Korrektur der Arbeit im Wortlaut noch nicht vor.

Aachen, November 1899.

R. van der Borght.

INHALTSVERZEICHNIS.

Zweiter Teil: Die Handelspolitik.

Inhaltsverzeichnis der Bibliographie.

Bearbeitet von Dr. P. Lippert, Bibliothekar des Kgl. preufs. statist. Bureaus zu Berlin.

A. Der Handel.

Zur geneigten Beachtung.

Eine annähernd vollständige Handels-Bibliographie würde eine Stärke von mindestens 60 Druckbogen bedingen; da für vorliegende bibliographische Zusammenstellung nur ein Raum von 6 Druckbogen vorgesehen war, kann keine ihrer Abteilungen den entferntesten Anspruch auf Vollständigkeit erheben.

Druckfehler.

Seite 2 Zeile 18 von unten lies: „Fabrik—“ statt „Fabriks—“.
„ 14 „ 1 „ „ „ : 9 statt 8.
„ 26 „ 10 von oben sind zu streichen die Worte „ist nutzlos“.
„ 29 „ 18 „ „ lies: „so viele“ statt „soviele“.
„ 50 „ 15 „ „ „ : „ihm“ statt „ihnen“.
„ 58 „ 22 „ „ „ : „betont“ statt „betonte“.
„ 62 „ 16 von unten lies: „an strengere“ statt „in strengere“.
„ 63 „ 5 von oben lies: „auf“ statt „für“.
„ 85 „ 11 „ „ „ : „genannten“ statt „gegebenen“.
„ 97 „ 12 von unten sind vor „Diesen“ einzufügen die Worte: „Im Gegensatz zu“.
„ 127 „ 12 von oben lies: „(Schwarzburg-Rudolstadt)“ statt „bei Schwarzburg“.
„ 146 „ 16 von oben lies: „Anfragen“ statt „Angaben“.
„ 159 „ 21 von unten lies: „vor“ statt „von“.
„ 167 „ 15 von oben lies: „späteren“ statt „stärkeren“.
„ 221 „ 4 von unten ist das Wort „auch“ zu streichen.
„ 222 „ 13 von oben lies: „meist auf“ statt „auf meist“.
„ 232 „ 7 „ „ „ : „gerathen“ statt „geraden“.
„ 254 „ 5 von unten lies: „Börse“ statt „Bank“.
„ 258 „ 10 von oben lies: „Versicherungspapiere“ statt „Wertpapiere“.
„ 320 „ 7 von unten lies: „beigeben“ statt „beigegeben“.
„ 324 „ 4 „ „ ist hinter „Württemberg“ einzuschieben: „5 in Sachsen“.
„ 324 „ 3 „ „ „ statt „4 in Sachsen-Koburg-Gotha“ zu lesen: „4 in Sachsen-Meiningen, 2 in Sachsen-Koburg-Gotha“.
„ 335 „ 6 von oben lies: „abhängig;“ statt „abhängig,“.
„ 367 „ 5 „ „ „ : „Frage“ statt „Lage“.
„ 397 „ 1 von unten lies: „Erledigung“ statt „Einigung“.
„ 424 „ 16 von oben lies: „Posten“ statt „Kosten“.
„ 481 „ 13 und 15 von unten: Diese beiden Abhandlungen sind ebenfalls, wie die auf Zeile 12 von unten angegebene, von A. Cohen.

Erster Teil. Der Handel.

1. Kapitel. Begriff und Gliederung des Handels.

§ 1. Begriff und Wesen des Handels. Mit dem Wort „Handel“ bezeichnen wir so vielerlei Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens, dafs es sehr schwer ist, eine Begriffsbestimmung zu finden, die alle diese Erscheinungen umschliefst. Daher denn auch die grofse Mannigfaltigkeit der wissenschaftlichen Begriffsbestimmungen! Bei den Schriftstellern der sogenannten „klassischen Periode“ der nationalökonomischen Wissenschaft erscheint das Wort „Handel“ in den Begriffsbestimmungen in einer ganz allgemeinen Bedeutung. Aller Güteraustausch, aller Tauschverkehr wird darunter gerechnet. Die neueren Begriffsbestimmungen sind dagegen vielfach sehr enge gehalten. „Die von Kaufleuten gewerbsmäfsig bewirkten Umsätze“ fallen nach Rathgen (Wörterbuch der Volkswirtschaft I. Jena 1898, S. 244) unter diesen Begriff, oder „der gewerbsmäfsige Betrieb des Eintausches oder Ankaufs von Gütern und der Wiederveräufserung derselben zum Zwecke einer Erzielung von Gewinn“ nach Lexis (in Schönbergs Handbuch der Politischen Ökonomie) u. s. w. Dafs diese enge Fassung nicht ausreicht, um auch den internationalen Handel völlig unterzubringen und um insbesondere dem Begriff der auswärtigen Handelspolitik gerecht zu werden, ist selbstverständlich den neueren Schriftstellern nicht entgangen. Aber sie treffen darin zusammen, dafs beim Wort „Handel“ schlechthin nur an den engbegrenzten Thätigkeitskreis zu denken sei, der im Einkauf zum Zwecke des Wiederverkaufs ohne nennenswerte Umgestaltung der in Betracht kommenden Güter besteht.

Mit dem Sprachgebrauch des Volkes deckt sich das nicht. Der Fabrikant, der seine eigenen Erzeugnisse absetzt, nennt sich auch ohne Bedenken Kaufmann und zieht daraus auch praktisch die Konsequenzen. Er ist als Kaufmann in das Handelsregister eingetragen, er rechnet sich und wird auch amtlich gerechnet zum Handelsstand, er wählt und kann selbst gewählt werden zur Handelskammer; er führt kaufmännische Bücher und ist rechtlich verpflichtet dazu u. dergl. mehr. Dieser Sprachgebrauch ist soweit verbreitet, dafs man ihn nicht aufser acht lassen sollte.

Man kann die hier zu Tage tretende Schattierung des Begriffs „Handel“ vielleicht am besten mit dem Wort „Fabrikhandel“ bezeichnen.

Seinem Wesen nach ist dieser „Fabrikhandel“ aufzufassen als das gewerbsmäfsige Feilbieten von Gegenständen, die der Feilbietende selbst hergestellt hat, ohne dafs die Herstellung auf unmittelbare Bestellung erfolgt ist.

Dafs hier von „Feilbieten“ und nicht vom „Verkauf“ die Rede ist, hat seinen Grund. Der „Verkauf“ ist das Ergebnis der in Rede stehenden Thätigkeit, das angestrebt, aber durchaus nicht immer erreicht wird. Das Wesen des „Fabrikhandels“ wie des Handels überhaupt ist nicht in dem wirklich erzielten Verkauf, sondern in dem „Zum Verkauf stellen“, in dem Feilbieten zu erblicken. Die Thätigkeit eines jeden Kaufmannes im engeren oder weiteren Sinne hört nicht deshalb auf, eine Handelsthätigkeit zu sein, weil seine Ware unverkauft liegen bleibt. Es kommt also auf die Richtung, auf die Tendenz seiner Thätigkeit, aber nicht auf dem Erfolg derselben an. Unser allgemeiner Sprachgebrauch hält das konsequent fest. Die wissenschaftliche Sprechweise aber mufs dem Rechnung tragen.

Dem Fabrikhandel tritt als gleichen Wesens zur Seite der „Handwerkshandel“, sofern der Betrieb des Handwerks mit dem Feilbieten der ohne unmittelbare Bestellung erzeugten Ware verbunden ist. Seiler und Bürstenmacher, Nagelschmiede, Sattler, Metzger, Bäcker, Konditoren, auch manche Klempner, Tischler, Schuster u. a. m. knüpfen an die Warenerzeugung unmittelbar den kaufmännischen Warenvertrieb an, und manche Handwerker, wie Seiler, Bürstenbinder und Nagelschmiede können ohne diese Verknüpfung ihren Handwerksbetrieb überhaupt nicht durchführen.

Dem „Fabriks- und Handwerkshandel“ steht gegenüber diejenige Form des Handels, welche nicht mit selbsthergestellten Waren zu thun hat, und welche den schon erwähnten engen Begriffsbestimmungen zu Grunde liegt. Man könnte diese Form als „Kaufmannshandel“ bezeichnen. Der „Kaufmannshandel“ ist das gewerbsmäfsige Feilbieten von Gegenständen, die der Feilbietende nicht selbst erzeugt, sondern von den Produzenten unmittelbar oder mittelbar bezogen oder eingekauft hat, ohne dafs der Bezug (bezw. der Einkauf) durch eine unmittelbare Bestellung seitens der Abnehmer veranlafst ist. Hier ist das Wort „Handel“ im engsten Sinne genommen.

In den angegebenen Begriffsbestimmungen ist nicht ausgesprochen, dafs das gewerbsmäfsige Feilbieten auf Erzielung von Gewinn gerichtet ist. Manche Schriftsteller legen darauf besonderes Gewicht. In Wirklichkeit ist aber die Richtung auf Erwerb bei einer *gewerbsmäfsigen* Thätigkeit so selbstverständlich, dafs es überflüssig ist, noch besonders darauf hinzuweisen.

Dagegen scheint es nötig — was in den üblichen Begriffsbestimmungen nicht geschieht —, auf den Umstand aufmerksam zu machen,

dafs die feilgebotenen Gegenstände nicht auf unmittelbare Bestellung seitens der Abnehmer zusammengebracht sind. Der Begriff „Handel“ setzt ein — wenn auch sehr verschieden ausgestaltetes — Vorrathalten für einen noch nicht genau festgestellten Bedarf voraus, und wichtige Arbeiten im Handel richten sich gerade darauf, den Bedarf, der zur Unterbringung der bereitgehaltenen Waren erforderlich ist, ausfindig zu machen oder zu wecken. —

Wäre dem gegenwärtigen Bande nicht auch die Aufgabe gestellt, die Handelspolitik zu behandeln, so würden die oben festgelegten Begriffe „Fabrik-(Handwerks-)Handel“ und „Kaufmannshandel“ die hier zu besprechenden Formen des Handels erschöpfen, und die sonstigen Bedeutungen, die der Sprachgebrauch dem Wort „Handel“ beilegt, könnten für eine volkswirtschaftliche Betrachtung bei Seite gelassen werden. Die Notwendigkeit, auch die Handelspolitik zu besprechen, zwingt aber dazu, auch die dieser Wortzusammenstellung zu Grunde liegende Auffassung des Handels zu berühren.

Allgemein ist es üblich, bei den Bezeichnungen äufsere Handelspolitik, Handelsstatistik, auswärtiger Handelsverkehr u. s. w. das Wort „Handel“ auf den gesamten internationalen Güteraustausch zu beziehen, ihm also die weiteste, von früheren Schriftstellern oft ausschliefslich in Betracht gezogene Bedeutung beizulegen. Dem mufs auch hier beigetreten werden. Aber zu beachten ist, dafs es nicht richtig ist, wenn man nun auch die Worte „Einfuhrhandel“, „Ausfuhrhandel“ und ähnliche lediglich in diesem weiten Sinne glaubt auffassen zu müssen. Wenn wir von Importeuren und Exporteuren, von Einfuhr- und Ausfuhrhändlern reden, dann beziehen wir das auf die einzelnen, bei der Vermittlung der Ein- und Ausfuhr thätigen Kaufleute, und der von diesen ausgeübte Einfuhr- und Ausfuhrhandel ist Handel im engsten Sinne, ist „Kaufmannshandel“.

Umgekehrt haben wir bei den Bezeichnungen „Binnenhandel“, „innerer Handel“ u. s. w. nicht lediglich den „Kaufmannshandel“ und „Fabrikhandel“ im Auge, sondern verstehen auch oft darunter die gesamte Güterbewegung innerhalb der Landesgrenzen.

Wir müssen also den Begriffen „Fabrikhandel“ und „Kaufmannshandel“ noch den „Handel im weiteren Sinne“ gegenüberstellen, der die Güterbewegung innerhalb der Landesgrenzen und über die Landesgrenzen hinaus umfafst ohne Rücksicht darauf, ob die Güterbewegung durch rein kaufmännische Vermittlung bewirkt wird oder nicht.

Die Begriffe „Handel im weiteren Sinne“, „Fabrik-(Handwerks-) Handel“ und „Kaufmannshandel“ liegen anscheinend weit auseinander. Aber sie werden doch durch ein gemeinsames Band zusammmengehalten.

Fabrik- und Kaufmannshandel stimmen darin überein, dafs sie ohne unmittelbare Bestellung Gütermengen aufhäufen und sie allen beliebigen

Personen, die Bedarf darnach haben, feilbieten, und dafs dieses Feilbieten den Zweck hat, die persönliche, räumliche und zeitliche Trennung des Konsumenten vom Produzenten für die Bedarfsversorgung unschädlich zu machen.

Genau demselben Zwecke dient aber auch der Handel im weiteren Sinne. Dieser gleichartige Zweck ist das Bindeglied zwischen den einzelnen Stufen des Handels. Von hier aus können wir auch den allgemeinen Begriff des Handels finden. Handel im allgemeinen ist die Überwindung der persönlichen, räumlichen und zeitlichen Trennung des Konsumenten vom Produzenten. Fabrikhandel, Kaufmannshandel und Handel im weiteren Sinne sind nur verschiedene Ausstrahlungen dieses Handels im allgemeinen.

Es ist nicht überflüssig, diesen allgemeinen Begriff „Handel" festzulegen. Denn er gewährt uns sofort Einblick in die innere Ursache alles Handelsverkehrs. Aller Handel, mag er sich ausgestaltet haben, wie er will, ist in letzter Linie zurückzuführen darauf, dafs der Kreislauf von der Produktion zur Konsumtion sich nicht innerhalb derselben Wirtschaft vollzieht.

Durch die natürlichen Produktionsbedingungen, durch die verschiedene Ausstattung der einzelnen Gebiete, durch die verschiedenen Anlagen, Fähigkeiten, Neigungen und Gewohnheiten der Menschen ist es dahin gekommen, dafs die Gütererzeugung sich specialisiert hat. Die Folge ist, dafs die einzelne Wirtschaft nicht mehr unmittelbar ihre sämtlichen Bedarfsgegenstände erzeugt. Der Austausch zwischen den verschiedensten Wirtschaften ist nötig geworden, um alle Bedürfnisse der einzelnen Wirtschaft zu befriedigen. Der Konsument eines Erzeugnisses ist in der Regel nicht mehr dieselbe Person, wie der Produzent, gehört auch nicht mehr derselben Wirtschaft an. Räumliche Entfernungen oft von grofsem Umfange schieben sich zwischen Produzenten und Konsumenten. Auch zeitlich sind sie in den entwickelten Ländern meist von einander getrennt; Produktion und Konsumtion vollziehen sich vielfach nicht mehr Zug um Zug. Da aber nach wie vor jede Produktion zum Zwecke einer Konsumtion erfolgt, so mufs diese Trennung wieder unschädlich gemacht werden. Andernfalls würde alle Produktion nicht im stande sein, die Bedarfsversorgung der Bevölkerung zu gewährleisten. Auf dieser Grundlage mufste, auf ihr aber konnte auch erst der Handel erwachsen.

Das Gesagte gilt für den Handel in engeren Gebieten ebenso wie für den Handel auf weite Entfernungen. Auch der Handel zwischen den verschiedenen Völkern erklärt sich auf diese Weise, selbst wenn man auf die primitivsten Anfänge desselben zurückgeht. Durch die verschiedene natürliche Ausstattung der einzelnen Gebiete und durch den verschiedenartigen Gang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung und durch

den verschiedenen Grad ihrer Leistungsfähigkeit bei der Gütererzeugung gelangen sie zu einander in das Verhältnis von Produzenten und Konsumenten, und damit ist die wichtigste Voraussetzung für das Aufkommen eines Handels zwischen ihnen gegeben. —

Das was dem „Fabrikhandel" und dem „Kaufmannshandel" gemeinsam ist, wurde schon angeführt. Es besteht aber auch ein sehr wesentlicher Unterschied zwischen beiden. Der „Fabrikhandel" schliefst sich als unmittelbare Ergänzung an die Herstellung der Güter an. Er hat keine selbständige Existenz, wenngleich seine Bedeutung für den privatwirtschaftlichen Erfolg des Produzenten oft sehr erheblich ist. In manchen Produktionszweigen ist der Fabrikhandel sehr weit ausgebildet, sei es dafs er an die Abnehmer grofser Mengen, sei es dafs er unmittelbar an die letzten Konsumenten zu gelangen sucht. Ja es giebt Betriebe, bei denen der Schwerpunkt der Arbeit in dieser Handelsthätigkeit liegt. Ein bekanntes Beispiel dafür sind die Meiereien in bez. bei Berlin und anderen grofsen Städten, die den Absatz bei den letzten Konsumenten in der Hand behalten haben und mit einer grofsen Anzahl von Arbeitskräften und einem ansehnlichen Wagenpark durchführen. Auch grofse Chokoladen- und Zuckerwarenfabriken, Cigarrenfabriken, Schuhfabriken, Ofenfabriken, Nähmaschinenfabriken u. a. m. haben den Verkauf ihrer Erzeugnisse an die Konsumenten durch ein ganzes System von eigenen Verkaufsstellen organisiert.

In anderen Zweigen der Stoffveredelung schliefst sich eine so entwickelte Handelsthätigkeit nicht an die Gütererzeugung unmittelbar an, sei es weil persönliche, sei es weil sachliche Gründe dem entgegenstehen. Die Gewinnung des Absatzes wird alsdann durch den Kaufmannshandel vermittelt.

Der Kaufmannshandel oder der Handel schlechthin ist im Gegensatz zu dem Fabrikhandel ein selbständiger Berufszweig, der sich zwischen Produzenten und Konsumenten einschiebt, ohne mit ihnen persönlich und geschäftlich unmittelbar zusammenzuhängen. Die Herstellung der Waren übernimmt der Kaufmannshandel nicht. Nur die Zerlegung in handliche Mengen, die schärfere Aussonderung der einzelnen Sorten, auch gewisse Mischungen, einfache mechanische Umgestaltungen u. dergl. mehr werden mit den Waren vorgenommen; im wesentlichen aber bleiben sie so, wie sie eingekauft sind. —

Da der Fabrikhandel als Anhängsel der Gütererzeugung erscheint, so kann er hier nicht näher behandelt werden, wenn auch öfter auf ihn wird Bezug genommen werden müssen. Für die volkswirtschaftliche Betrachtung des Handels dreht es sich vorzugsweise um den Kaufmannshandel. Dieser wird denn auch im ersten Teil dieser Arbeit im Vordergrunde der Betrachtung stehen. Der Handel im weiteren Sinne läfst sich freilich auch im ersten Teil nicht ganz ausscheiden, da jede

Besprechung der Entwicklung des Handels von selbst auf den Handel im weiteren Sinne hinführt. Im zweiten Teil der Arbeit, der sich mit der Handelspolitik befassen soll, wird der Handel im weiteren Sinne vollends in den Vordergrund treten.

§ 2. **Die Gliederung des Handels.** Der Handel im engeren Sinne, der „Kaufmannshandel“, ist ein Ergebnis des Prozesses der Specialisierung der Gütererzeugung, oder anders ausgedrückt, der beruflichen Arbeitsteilung. Seine Leistungsfähigkeit durch Anwendung des gleichen Grundsatzes der beruflichen Arbeitsteilung zu steigern, das ist ein Gedanke, der uns, die wir in den Kulturstaaten leben, völlig geläufig ist und als selbstverständlich erscheint. Aber wir können nicht übersehen, dafs die Voraussetzungen für eine weitgehende Specialisierung des Handels auch innerhalb desselben Wirtschaftsgebietes in sehr verschiedenem Umfange vorhanden sind.

Die Voraussetzungen, die eine feinere berufliche Gliederung der Arbeit des Handels gestatten, fallen im wesentlichen mit denen zusammen, die für die Gliederung der Gütererzeugung mafsgebend sind. Eine besondere Bedeutung hat dabei zunächst die Steigerung der technischen Leistungsfähigkeit des Handels. Je schneller er Warenbezüge und Warenversendungen bewirken, je schneller er Nachrichten erhalten und versenden kann, je weniger ihm die Hindernisse der räumlichen Entfernung Schwierigkeiten bereiten, je bequemer die dem Austausch und der Vergleichung der Wertschätzungen dienenden Mittel werden, desto leichter wird es (an und für sich) dem Handel, Specialzweige auszubilden. Die Ausbildung der Geldwirtschaft und ihre Begründung auf die Umlaufsmittel des gemünzten Edelmetallgeldes, die Entwickelung eines gut ausgestalteten Kreditverkehrs, die Vervollkommnung des Güter-, Personen- und Nachrichtenverkehrs: das alles bereitet den Boden für eine Specialisierung vor. Denn der Handel bedarf aller dieser Mittel, um die Verbindung zwischen Produzenten und Konsumenten herzustellen.

Aber damit allein ist eine nennenswerte Gliederung des Handels noch nicht ermöglicht. Es mufs dazu kommen, dafs die Aussicht auf ein genügendes Arbeitsfeld gegeben ist. Dieser Umstand spielt gerade hier eine fast ausschlaggebende Rolle und erklärt die grofsen Abweichungen, die bei der Gliederung des Handels über die einzelnen Teile eines ausgedehnten Gebietes hin bestehen. In den grofsen Städten können auch für den Verkehr mit den letzten Konsumenten viele Specialzweige noch ein grofses Arbeitsfeld erwarten. In kleineren Orten und noch mehr auf dem platten Lande ist für solche feinere Verästelung wenig Raum.

Was sollte wohl in einem kleinen Flecken oder Dorf ein Kaufmann, der sich lediglich mit Kaffee oder lediglich mit Zucker beschäftigt? Der Kreis der Konsumenten ist hier viel zu eng, als dafs solche Specialgeschäfte gedeihen könnten. Deshalb kann es nicht auffallen, dafs auf

dem Lande und in kleineren Orten viele Arbeitszweige des Handels in einer Hand vereinigt sind, die in den Grofsstädten längst auseinander gezogen werden konnten. Selbst innerhalb derselben Grofsstadt macht sich dieser Umstand schon fühlbar. In den weniger dicht bevölkerten Aufsen- und Vorortbezirken und in den Stadtteilen, in dem die weniger zahlungs- und kauffähige Bevölkerung überwiegt, bleibt die Specialisierung des Handels in viel engeren Grenzen als in den dicht bevölkerten und besonders kauffähigen Teilen. Das zeigt, wie bedeutungsvoll auch heute noch für denjenigen Kaufmann, welcher an die eigentlichen Konsumenten herantritt, die Absatzverhältnisse seines engsten Bezirks sind. Allerdings führt die starke Bewegung der Bevölkerung, wie sie heute in den Grofsstädten besteht, auch oft dazu, dafs der Kaufmann für einen Teil seines Absatzes diese Abhängigkeit verliert. Ein Laden in der Leipzigerstrafse oder in der Friedrichstrafse in Berlin stützt sich nicht lediglich auf den Bedarf der nahewohnenden Bevölkerung, sondern mufs wesentlich auch auf den Absatz an die Passanten aus anderen Stadtteilen und aus anderen Orten rechnen.

Auch in dieser Beziehung sind die Geschäfte im Innern der Stadt in der Regel günstiger gestellt, als in den Aufsenteilen. Die Aussicht auf eine solche Ergänzung durch Absatz an die Bewohner anderer Bezirke ist aber überhaupt in grofsen Städten viel mehr gegeben, als in kleinen oder auf dem Lande. Auch hieraus — wenn auch nicht hieraus allein — erklärt sich die geringere Gliederung des Handels auf dem Lande und in kleinen Orten.

Es ist selbstverständlich, dafs die besprochenen wichtigsten Voraussetzungen für die Arbeitsgliederung im Handel auch in den einzelnen Ländern ungleichmäfsig entwickelt sind. Von vornherein müssen wir deshalb damit rechnen, dafs derjenige Handel, welcher an die eigentlichen Konsumenten die Waren absetzt, auch von Land zu Land Abweichungen in Bezug auf die Gliederung der Specialzweige zeigt. Indes treten diese Abweichungen der Mehrzahl der Menschen nicht deutlich genug vor Augen. Nur der, welcher in verschiedenen Ländern an Ort und Stelle Vergleiche anstellen kann, gewinnt einen unmittelbaren und augenfälligen Eindruck davon.

Der Teil des Handels, welcher nicht an die eigentlichen Konsumenten herantritt, sondern an die Abnehmer grofser Mengen, ist in Bezug auf seinen Absatz von den örtlichen Verhältnissen unabhängig, und das ermöglicht eine viel weitere Begrenzung für die Berufsgliederung. Viel eher, als bei dem Handelsverkehr mit den letzten Konsumenten, ist darauf zu rechnen, dafs ein Specialzweig auf ein hinreichendes Arbeitsfeld trifft. Steht vollends der Kaufmann nicht den Abnehmern eines engeren Bezirks, sondern denen vieler Bezirke gegenüber, so kann die Berufsgliederung in höchstem Mafse ausgebildet werden, ohne dafs ein unzulänglicher Absatz zu besorgen wäre.

Im ganzen sind in den dichtbevölkerten Kulturstaaten die Voraussetzungen der Berufsgliederung im Handel sehr günstig. Das war nicht immer so. Die verschiedenen Stufen der Kulturentwickelung liegen heute für uns in typischen Beispielen nebeneinander ausgebreitet, und wir finden eine immer dürftigere Gliederung des Handels, in je einfachere Kulturverhältnisse wir hinabsteigen. Das beweist uns, dafs wir auch bei jedem einzelnen Kulturvolk in früheren Stufen der Entwicklung einen geringeren Grad der beruflichen Arbeitsteilung im Handel voraussetzen müssen. Die Geschichte bestätigt diese Schlufsfolgerung durchaus, soweit sie uns überhaupt einen Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse gestattet. Auf den frühesten Stufen der Entwicklung fehlt die Gliederung des Handels in Specialzweige fast ganz, und alle möglichen Arten des Handels, die heute selbständig neben einander bestehen, waren in einer Hand zusammengefafst.

So günstig nun aber auch heute in den Kulturstaaten die Voraussetzungen für eine ausgebildete Gliederung des Handels sind, so finden wir doch gerade hier neuerdings gewisse rückläufige Tendenzen in Bezug auf die Arbeitsteilung. Diese Tendenzen treten in demjenigen Teile des Handels auf, welcher sich der unmittelbaren Bedarfsvermittlung für die einzelnen kleinen Konsumenten widmet. In den Grofsmagazinen und Warenhäusern findet sich gerade eine Zusammenfassung der verschiedensten Zweige des Handels, die sich bereits zu selbständiger Bedeutung entwickelt hatten. Die Berufsgliederung wird hier also aufgegeben. Die Berufsgliederung, aber nicht die Arbeitsteilung überhaupt! In Wahrheit stützt sich auch jedes Grofsmagazin — abgesehen von der starken Kapitalzusammenfassung — auf die Arbeitsteilung. Denn es zerlegt sich in eine Reihe von Gruppen, die ihre besonderen Hilfskräfte zur Verfügung haben. Aber — und das ist wesentlich — es ist nicht mehr die berufliche Arbeitsteilung, die hier in erster Linie in Betracht kommt, sondern die technische Arbeitsteilung, die innerhalb desselben Gesamtbetriebes eine reiche Zerlegung in einzelne Thätigkeitsarten vornimmt.

Das ist gerade das Bemerkenswerte an den Grofsmagazinen, dafs sie die berufliche Arbeitsteilung ersetzen durch die technische Arbeitsteilung.

Wie erklärt sich das? Der Grund liegt in den Wirkungen der beruflichen Arbeitsteilung auf die als Abnehmer in Betracht kommenden Kreise. Die Berufsgliederung steigert unzweifelhaft auch im Handel die Leistungsfähigkeit. Durch die Beschränkung auf eine bestimmte Warenart wird der Kaufmann in die Lage gebracht, für diese Warenart eine reichere Kenntnis der besten Bezugsquellen, Bezugswege und Bezugszeiten, eine gröfsere Erfahrung in Bezug auf die Behandlung, Aufbewahrung und Zerlegung der Waren, ein besseres Verständnis für die Geschmacksrichtungen des Publikums und ihre Verschiebungen zu erwerben. Das kommt ihm zu gute, nützt aber auch seinen Kunden. Sie können an

sich die rationellste und verhältnismäfsig billigste Versorgung mit der betreffenden Ware erwarten.

Aber gerade für das kaufende Publikum hat eine weitgehende berufliche Gliederung im Handel ihre Nachteile. Je weiter diese Gliederung geht, desto gröfser ist auch die Zahl der Kaufleute, mit denen der Konsument behufs Beschaffung aller seiner Bedarfsartikel in Verbindung treten mufs. Darin liegt eine Unbequemlichkeit nach den verschiedensten Richtungen. Man mufs sich um viel mehr Verkaufsstellen kümmern, man mufs sich auch eine sehr verschiedene Art der Behandlung und Bedienung, der Zahlungsbedingungen etc. gefallen lassen, und man mufs viel mehr Wege zurücklegen und mehr Zeit aufwenden, um alles, was die Bedarfsbefriedigung erheischt, rechtzeitig zu beschaffen. Auch wenn man die Erleichterungen des heutigen Verkehrs benutzt und brieflich oder durch Fernsprecher seine Bestellungen macht, so wird der Zeitaufwand gröfser durch die Notwendigkeit, nach den verschiedensten Verkaufsstellen hin solche Nachrichten zu geben, als wenn man bei einem oder bei wenigen Lieferanten seine Bestellungen zu machen hat. Läfst man sich die Waren ins Haus bringen durch Angestellte der Verkaufsstellen, so mufs man sich bei weitgehender Specialisierung der Handelsthätigkeit die Belästigung durch eine gröfsere Zahl von Boten gefallen lassen u. s. w. Der Konsument wird aus diesen Gründen vielfach dazu gelangen, die angedeuteten Unbequemlichkeiten höher anzuschlagen als den Vorteil, der ihm aus der höheren Leistungsfähigkeit des Specialisten erwächst. Darin liegt zunächst eine gewisse Schranke für die Entwicklung der beruflichen Arbeitsteilung bei dem Teile des Handels, der unmittelbar mit den einzelnen Konsumenten arbeitet. Darin liegt aber weiter auch ein Antrieb, gewissermafsen die Specialgeschäfte, die sonst räumlich von einander getrennt sind, an einer Stelle zu konzentrieren. In den Wochenmärkten und Markthallen war das für gewisse Specialzweige des Handels, die dem täglichen Bedarf von Nahrungs- und Genufsmitteln dienen, schon längst geschehen, aber unter Erhaltung der Selbständigkeit der einzelnen Verkäufer. Die Grofsmagazine gehen auf dieser Bahn noch wesentlich weiter. Sie fassen in der Hand eines Unternehmers eine Reihe von Specialgeschäften der verschiedensten Art zusammen. Wenn man die grofsen Warenhäuser in Paris, in Berlin und in anderen grofsen Städten in ihrer Entwicklung überschaut, so findet man, dafs immer deutlicher das Streben zu Tage tritt, dem Konsumenten, der einmal das Warenhaus betreten hat, für alle seine Kaufbedürfnisse die geeigneten Artikel bereit zu halten. Darin liegt eine so grofse Bequemlichkeit für den Konsumenten, dafs schon aus diesem Grunde das rasche Aufkommen der Grofsmagazine erklärlich wird.

Grofsmagazine können nur in grofsen Städten gedeihen. Der Abnehmerkreis, den sie für ihre zahlreichen einzelnen Warenarten nötig

haben, ist viel zu ausgedehnt, als dafs er an kleineren Plätzen zu erwarten wäre. Und doch führen uns die Grofsmagazine in gewissem Sinne in die Formen der Arbeitsteilung zurück, wie sie im Handel kleinerer Orte bestehen. Wir sahen schon, dafs in kleineren Städten und auf dem Lande ebenfalls die Zusammenfassung verschiedenster Warenarten in demselben Geschäft stattfindet. Aber was sich hier in kleinem Mafsstabe und unter dem Zwange eines eng begrenzten Konsumentenkreises vollzieht, das wird in den Grofsstädten von kapitalkräftigen Grofsbetrieben in bewufster Absicht hervorgerufen.

Aber auch in den Grofsstädten findet diese Entwicklung naturgemäfs ihre Schranke, und zwar in demselben Umstande, der die Bildung von Warenhäusern überhaupt erklärlich macht, nämlich in der Rücksicht auf die Bequemlichkeit der Konsumenten. Für einen grofsen Teil der städtischen Bevölkerung ist der Weg von und zu dem Grofsmagazin sehr weit, auch unter Anrechnung all' der Vorteile, die der entwickelte innerstädtische Personenverkehr bietet. Es kann deshalb sehr wohl für einen Teil der Bevölkerung noch mehr Zeit kosten, im Grofsmagazin seinen Bedarf zu decken, als bei den verschiedenen in seiner Nähe liegenden Einzelgeschäften. Bei Einkäufen solcher Gegenstände, die nicht regelmäfsig gekauft werden müssen, setzt sich der Konsument oft darüber hinweg und scheut auch lange Wege nicht. Aber bei der Deckung des laufenden täglichen Bedarfs macht sich die weite Entfernung unbequem fühlbar. Hier zieht es der Konsument deshalb vielfach vor, sich an die Einzelkaufleute zu wenden, die ihm in seiner nächsten Nähe die Bedarfsartikel bereit halten. Dasselbe gilt für den Fall, dafs unerwartet ein rasch zu deckender Bedarf nach irgend einer Ware zu Tage tritt, und auch für solche Waren, die man wegen ihres Gewichtes oder Umfangs oder wegen sonstiger unbequemer Eigenschaften nicht auf längere Strecken mitnehmen will.

Theoretisch läfst sich wohl die ganze Bedarfsversorgung einer Stadt von einem einzigen riesigen Warenhause aus denken. Praktisch wird es aus den angegebenen Gründen nicht dazu kommen. —

Bei den vorhergehenden Betrachtungen ist stillschweigend eine wichtige Unterscheidung vorausgesetzt: Es war die Rede von demjenigen Teil des Handels, welcher unmittelbar an die eigentlichen letzten Konsumenten herantritt, und von einem anderen Teil des Handels, welcher sich nicht an diese letzten Konsumenten, sondern an die Abnehmer grofser Mengen wendet.

Diese Unterscheidung, wichtig — wie gezeigt — für die Grenzen der Berufsgliederung im Handel, ist selbst eine sehr bedeutsame Äufserung der Arbeitsteilung. Das Ziel alles Handels ist nach dem in § 1 ausgeführten die Überwindung der persönlichen, räumlichen und zeitlichen Trennung des Konsumenten vom Produzenten. Wer ist Konsument? Im

weiteren Sinne rechnet man jeden Abnehmer von Waren dazu. Aber es ist gut, den Begriff etwas schärfer zu fassen. Der Müller, der Getreide einkauft, der Nadelfabrikant, der Draht bezieht, der Schuhmacher, der Leder, der Tuchfabrikant, der Wolle ankauft, verwendet das Eingekaufte nicht unmittelbar zur Deckung seiner eigenen Bedürfnisse, sondern er benutzt es als Gegenstand weiterer Verarbeitung, und erst die durch diese Verarbeitung erzeugten Güter sind zur unmittelbaren Bedarfsbefriedigung geeignet, zum Teil sogar erst nach weitergehender Verarbeitung durch zweite, dritte und vierte Hand. Auch der Wollhändler, der Garnhändler oder Eisenhändler, der Wolle, Garn oder Eisen zu dem Zwecke bezieht, Fabrikanten das Rohmaterial zu liefern, ist zwar Abnehmer, aber nicht selbst Konsument. Der Handel will nun an sich in letzter Linie an den herantreten, der unmittelbar seine Bedürfnisse mit den vom Handel herangeschafften Gütern befriedigen will. Aber der Weg vom Produzenten zum letzten Konsumenten ist oft so weit, dafs das Ziel nicht sofort erreicht werden kann. Es ist in vielen Fällen ganz unvermeidlich, dafs dieser Weg in mehreren Absätzen zurückgelegt wird, und darin liegt ein wichtiger Anlafs zur Gliederung der Arbeit des Handels. Wenn ich in Aachen Kaffee konsumieren will, kann ich mich nicht an den Kaffeepflanzer in Brasilien wenden. Ich mufs meine Zuflucht zu dem Kaufmann nehmen, der den Kaffee in Aachen für die Bedürfnisse der einzelnen eigentlichen Konsumenten bereit hält. Aber auch dieser kann den Kaffee nicht in Brasilien unmittelbar vom Pflanzer beziehen. Er wendet sich an den Händler in Antwerpen oder Havre oder Hamburg u. s. w., der in grofsen Massen den Kaffee aus den Produktionsbezirken zusammenkauft, der nun aber deshalb auch nicht in der Lage ist, den einzelnen Konsumenten die gewünschten kleinen Mengen abzugeben. Er ist angewiesen darauf, grofse Mengen abzusetzen, und er findet die Abnehmer grofser Mengen in denjenigen Kaufleuten, welche den einzelnen Konsumenten näher stehen, als er selbst. Seine Thätigkeit ist „Handel“ im engeren Sinne des Wortes oder „Kaufmannshandel“, denn er bietet Güter feil, die er nicht selbst erzeugt hat, aber er treibt Handel nicht mit den Konsumenten, sondern mit Kaufleuten.

Ein anderer Teil des Kaufmannshandels sucht weder die Kaufleute noch die eigentlichen Konsumenten, sondern die Verarbeiter von Roh- und Hilfsstoffen, die Produzenten, als Abnehmer auf. Er versorgt die Tuchfabrikanten mit Wolle, die Leinenfabrikanten mit Flachs, die Baumwollwebereien und Spinnereien mit Baumwolle, die Nadelfabriken mit Draht u. s. w.

Gemeinsam ist diesen verschiedenen Stufen des Kaufmannshandels, dafs sie Güter feilbieten, die sie nicht selbst erzeugt, sondern von Produzenten eingekauft haben, nicht in der Absicht, sie für ihre eigene Bedarfsbefriedigung zu verwenden, sondern in der Absicht, sie bei

bestimmten Abnehmerkreisen wieder zu verkaufen. Verschieden aber sind die Abnehmerkreise, an die sich diese einzelnen Stufen wenden. Die Einen suchen Produzenten, die Anderen suchen Kaufleute, die Dritten suchen eigentliche Konsumenten als Abnehmer zu gewinnen. Die beiden ersteren Stufen reichen also an den eigentlichen Konsumenten nicht heran, sie erleichtern es nur anderen, bis zu diesem vorzudringen.

Es ist üblich geworden, den Handel mit Produzenten und mit Kaufleuten als „Grofshandel" (in Frankreich „commerce en gros") und den Handel mit den eigentlichen Konsumenten als „Kleinhandel" (in Frankreich „commerce en détail") zu bezeichnen, und damit treffen wir auf den Ausdruck für eine Arbeitsteilung, die sich schon früh entwickelt und in England und Frankreich auch zu einer unterschiedlichen Bezeichnung der beteiligten Unternehmer geführt hat. Die Träger des Grofshandels sind in England die „merchants", in Frankreich die „marchands grossiers", die Träger des Kleinhandels die „shopkeepers" bezw. „marchands en détail". In Deutschland ist der Sprachgebrauch nicht so scharf. Das Wort „Kaufmann" gilt bei uns für die Träger aller drei Stufen des Handels und wird, wie wir schon gesehen haben, auch über den Kreis des Handels im engeren Sinne hinaus angewendet. Früher drückten die Bezeichnungen „Kaufmann" und „Krämer" den Unterschied aus. Heute ist der Ausdruck „Krämer" nur noch in einzelnen Gebieten üblich; in den meisten Gebieten vermeidet man ihn, weil sich damit eine — sachlich ganz unberechtigte — üble Nebenbedeutung verbindet.

Die Ausdrücke „Grofshandel" und „Kleinhandel" können leicht zu Mifsverständnisse führen. Sie sollen nicht Grofsbetrieb und Kleinbetrieb bezeichnen. In vielen Fällen ist zwar der Grofshandel auch zugleich Grofsbetrieb, der Kleinhandel zugleich Kleinbetrieb, aber durchaus nicht in allen. Es giebt viele Kleinhändler, deren Gesamtumsätze hinter denen der Grofshändler nicht zurückbleiben auch abgesehen von den Warenhäusern. Letztere selbst haben durchaus den Charakter des Grofsbetriebes und sind doch zum Kleinhandel zu rechnen. Das charakteristische Merkmal für die Unterscheidung „Grofshandel" und „Kleinhandel" liegt eben überhaupt nicht in der Gröfse des Betriebes, sondern in der gröfseren oder geringeren Entfernung vom eigentlichen Konsumenten. Die Bezeichnungen erklären sich am einfachsten dadurch, dafs der Handel mit den eigentlichen Konsumenten die Zerlegung in zahlreiche kleine Mengen erfordert, während der Handel mit Kaufleuten und Produzenten seine Einkaufsmenge in eine geringere Zahl grofser Posten zerlegt. Die einzelnen Abnehmer beziehen in der Regel bei jenem kleine, bei diesem grofse Mengen. Die Grenze zwischen grofsen und kleinen Mengen ist nun aber nicht scharf zu ziehen, und wer nach dem Umfang der einzelnen Absatzmengen die Handelsunternehmungen auf Grofs- und Kleinhandel verteilen wollte,

würde bald in die Enge kommen. Dagegen wird die Unterscheidung in den meisten Fällen sofort möglich, wenn man die Frage aufwirft, ob der Kaufmann an andere Kaufleute oder an Produzenten verkaufen will, oder ob er sich an die einzelnen Konsumenten wendet. Nur bei einem Teil der Betriebe ist auch mit diesem Kriterium eine scharfe Sonderung nicht möglich, da sie sowohl dem Verkehr mit den Konsumenten, als auch dem Verkehr mit Produzenten und Kaufleuten dienen.

Der Handel mit Kaufleuten und Produzenten, also der „Grofshandel“, zeigt wichtige Abweichungen gegenüber dem Handel mit Konsumenten, also gegenüber dem „Kleinhandel“. Schon oben war gesagt, dafs beide in verschiedenem Mafse einer beruflichen Gliederung Raum geben. GUSTAV COHN (Nationalökonomie des Handels und des Verkehrswesens, Stuttgart 1898, S. 222) hebt einen andern wesentlichen Unterschied hervor. Grofshandel, sagt COHN, ist „der Handel unter Fachmännern“; Kleinhandel — COHN zieht die Bezeichnung Detailhandel vor — ist Handel „von Fachmännern (oder denen, die es sein sollten) mit Nichtfachmännern“. Es fragt sich, was hier unter Fachmännern verstanden wird. Sind unter Fachmännern nur Kaufleute zu verstehen, so trifft die Bezeichnung „Handel unter Fachmännern“ nur für den Teil des Grofshandels zu, der Kaufleute als Abnehmer sucht, aber nicht für den Teil, der Produzenten als Abnehmer gewinnen will. Man kann aber auch die letzteren als Fachmänner für die betr. Artikel bezeichnen und in diesem Sinne den Ausdruck „Handel unter Fachmännern“ gelten lassen und den Fachmännern dann die eigenlichen Konsumenten als Nichtfachmänner gegenüberstellen. Das Wesentliche ist dabei, dafs die Abnehmer im Grofshandel in der Regel geschäftsgewohnte und geschäftsgewandte, zur Beurteilung der Marktlage fähige Personen, im Kleinhandel in der Regel Personen sind, die ein Urteil über die Marktlage nicht haben. Dieser Unterschied bedingt ein verschiedenes Vorgehen der Kaufleute und ein verschiedenes Verhalten der Abnehmer. Manche Eigentümlichkeit des Kleinhandels erklärt sich mit aus dieser Thatsache, namentlich die weitgehende Unterwerfung der Abnehmer unter die Preisforderung des Kaufmanns, die verhältnismäfsig grofse Stabilität der Preise, die langsame Anpassung an die Verschiebungen der Grofsmarktverhältnisse, die grofse Bedeutung, die das persönliche Vertrauen der Abnehmer zu bestimmten Kaufleuten gewinnt, aber auch die mitunter mifsbräuchliche Ausnutzung des Kredits zur festeren Bindung der Abnehmer an bestimmte Kaufleute und dergl. mehr. Die rein wirtschaftlichen Erwägungen kommen jedenfalls im Grofshandel mehr und schärfer zum Ausdruck als im Kleinhandel.

Noch ein anderer wesentlicher Unterschied mufs hervorgehoben werden. Der Kleinhandel ist bei der Wahl seines Standorts, bei der Auswahl seiner Artikel, bei der Ausgestaltung seiner Verkaufsräume und

Verkaufspreise abhängig von örtlichen Verhältnissen und Gewohnheiten. Der Grofshandel dagegen kann sich in all' diesen Beziehungen freier bewegen. Insbesondere hat er sich bei der Wahl seines Standortes nicht — wie der Kleinhandel — nach den örtlichen Absatzverhältnissen zu richten. Er sucht nicht diejenigen Punkte als Geschäftssitz auf, an denen er den meisten Absatz erwarten kann, sondern diejenigen, von denen aus er seine Bezüge und Versendungen am besten dirigieren kann. Denn bei den heutigen Verkehrsmitteln ist er für die Bestellungen aus allen möglichen Gebieten leicht erreichbar und kann an seine Absatzorte ebenfalls leicht herankommen. Vielfach bevorzugt der Grofshandel die grofsen Hafenplätze als Geschäftssitz, weil er hier am leichtesten die ganze Marktlage übersehen und die erforderlichen Warenbezüge regeln kann. Aber auch mitten im Binnenlande siedeln sich Grofshandelsunternehmungen an, weil hier viele Fäden in ihrer Hand zusammenlaufen.

Sehr verschieden ist auch die Stellung von Grofs- und Kleinhandel in Bezug auf die Notwendigkeit des Lagerhaltens. Der Kleinhandel mufs normalerweise den Wünschen der Abnehmer sofort mit entsprechenden Lieferungen dienen können; er mufs also immer ein entsprechendes Lager der von ihm geführten Waren im Verkaufsgebäude selbst oder in dessen Nähe bereit halten. Der Grofshandel ist heute auf eigenes Lagerhalten viel weniger angewiesen und kann oft ganz darauf verzichten und sich mit dem Bereithalten von Proben begnügen. Seine Warenvorräte liegen oft entweder in Lagerhäusern und zollfreien Niederlagen oder schwimmen auf der See oder rollen auf der Bahn und können doch von ihm leicht nach den Bedarfspunkten je nach den abgeschlossenen Verkäufen dirigiert werden.

Die Statistik gestattet uns nicht, genaue zahlenmäfsige Aufschlüsse über die Verbeitung des Grofs- und Kleinhandels zu geben, da die Unterscheidung nach dem mafsgebenden Kennzeichen nicht durchgeführt ist. Auch die deutsche Berufs- und Gewerbezählung vom 14. Juni 1895 hat darauf verzichtet. —

Über Grofs- und Kleinhandel hin treffen wir nun eine reichhaltige Gliederung nach der Art der vom Handel vertriebenen Gegenstände, von denen allerdings einige wichtige Roh- und Hilfsstoffe ausschliefslich oder doch zum gröfsten Teil in der Hand des Grofshandels liegen. Der Handel mit roher Wolle, roher Seide, rohem Flachs, roher Baumwolle, rohem Tabak u. dergl. erscheint durchweg als Grofshandel, der Handel mit Getreide und Mehl vollzieht sich zu einem sehr grofsen Teil als Grofshandel u. s. w. Aber im übrigen treten die einzelnen Handelsgegenstände sowohl im Grofs- als auch im Kleinhandel auf. Welchen Umfang die berufliche Gliederung nach der Art der Handelsgegenstände angenommen hat, ergiebt sich daraus, dafs die deutsche Gewerbestatistik vom 14. Juni 1895 in die 8 Hauptgruppen, in die sie den Handel und seine

Hilfsgewerbe scheidet, nicht weniger 1498 gesonderte Arten des Handels eingereiht hat, von denen der gröfste Teil nach der Art der Handelsgegenstände unterschieden ist.

Als Hauptgruppen führt die Statistik vom 14. Juni 1895 auf:

1. Warenhandel,
2. Geld- und Kredithandel,
3. Spedition und Kommission,
4. Buch-, Kunst- und Musikalienhandel,
5. Zeitungsverlag und -Spedition,
6. Hausierhandel,
7. Handelsvermittlung,
8. Hilfsgewerbe des Handels,
9. Versteigerung, Verleihung, Aufbewahrung, Stellen- und Annoncenvermittlung, Auskunfsbüreaus.

Von diesen Hauptgruppen erscheinen die Gruppen 3, 7, 8 und 9 als Hilfsgewerbe und können hier, wo es sich um den Handel selbst dreht, bei Seite gelassen werden. Die Gruppe 6 (Hausierhandel) fafst Betriebe zusammen, die nicht durch die Art ihrer Waren, sondern durch die Art ihres Betriebes charakterisiert sind.

Für die Untersuchung nach der Art der Handelsgegenstände bleiben deshalb 3 Hauptgruppen übrig, nämlich der

Warenhandel,

Buchhandel, dem sich Zeitungsverlag und -Spedition angliedern,

Geld- und Kredithandel.

Diese Gruppeneinteilung trifft nicht zusammen mit der in den Lehrbüchern üblichen.

Lexis z. B. führt im Schönbergschen Handbuch der Politischen Ökonomie den Warenhandel, den Immobilienhandel und den Handel in Wertpapieren (Effekten), Cohn (a. O.) aufserdem noch den Buchhandel als 4. Gruppe an.

Der Immobilienhandel wird allerdings dabei von G. Cohn als eine „Abart“ des Handels bezeichnet, und Lexis nennt ihn „einen in der neueren Zeit hier und da auftauchenden Geschäftszweig“. In der Bevölkerung hat sich der Ausdruck „Immobilienhandel“ nicht festgesetzt, und das seitherige deutsche Handelsgesetzbuch schlofs in Art. 275 die Geschäfte in Immobilien ausdrücklich von den Handelsgeschäften aus. Das neue deutsche Handelsgesetzbuch enthält zwar eine solche Bestimmung nicht mehr, aber es ist trotzdem gewagt, von einem „Immobilien*handel*“ zu sprechen. Die Ortsveränderung der Güter von den Produktionsstätten zu den Konsumtionsstätten, wie sie beim Handel stattfindet, ist beim Verkehr mit Grundstücken und Gebäuden durch die Natur der Sache ausgeschlossen, eine Aufspeicherung von Vorräten findet ebenfalls nicht statt. Da der Grund und Boden eine im wesentlichen

unveränderliche Gröfse ist, so erfolgt auch eine Anpassung von Vorräten an den Bedarf nicht. Hier treten mithin so wichtige Unterschiede gegenüber dem, was wir sonst beim Handel finden, zu Tage, dafs man m. E. zwar von einem Immobilienverkehr, von Grundstücks- und Häuseragenten und -Maklern, von Immobilienspekulation, aber nicht von einem Immobilienhandel sprechen kann, ohne dem Worte Handel eine ungewöhnliche Bedeutung beizulegen. Die mit Grundstücken berufsmäfsig vorgenommenen Geschäfte mögen rechtlich als Handelsgeschäfte behandelt werden, um gewisse Vorschriften des Handelsrechts auf sie ausdehnen zu können, ein „Handel“ im volkswirtschaftlichen Sinne liegt aber nicht vor.

Deshalb kann der „Immobilienhandel“ hier bei Seite gelassen werden. Wir beschränken dadurch den Handel auf bewegliche Gegenstände.

Damit wird aber auch der in der deutschen Gewerbestatistik angewandte Ausdruck „Kredithandel“ abgelehnt. Der Kredit liefert zwar bewegliche Gegenstände, die den Gegenstand des Handels bilden können, aber der Kredit selbst gehört nicht zu den beweglichen Gegenständen und kann deshalb nicht Gegenstand des Handels sein.

Die beweglichen Gegenstände, die der Kredit als mögliche Objekte des Handels liefert, sind die Wertpapiere, sowohl die Wechsel und ähnliche ihrer Natur nach kurzfristige Papiere, als auch die zu dauernder oder vorübergehender Kapitalanlage bestimmten Effekten, wie Aktien, Obligationen u. s. w. Den Wertpapierhandel müssen wir also als selbständige Gruppe des Handels festhalten, sogar als eine Gruppe, in der ein sehr ausgedehnter Verkehr stattfindet. Auch gemünzte Geldzeichen können Gegenstand des Handels sein, wenngleich sich der innere Handel eines Landes nicht auf die Münzen dieses Landes erstreckt, sondern auf ausländische Geldzeichen. Der Geldhandel ist jedenfalls als eine besondere Art des Handels anzuführen. Die Träger des Geldhandels sind heut vorzugsweise die Banken, die beim Kreditwesen zu erörtern sind. Auch der Effektenhandel liegt zum grofsen Teil in der Hand der Banken und ist insoweit mit dem Geldhandel zusammenzufassen.

Dem Buch- und Musikalienhandel wird in der Regel eine besondere Stellung angewiesen, weil der Betrieb des Buchhandels wichtige Abweichungen zeigt, wie wir noch sehen werden.

Der Handel mit anderen beweglichen Sachgütern als mit Büchern, Musikalien, Wertpapieren und Geld, wird unter dem Namen **Warenhandel** zusammengefafst. Da, wo Sklaven ein Gegenstand des Handelsverkehrs sind, wird man den Sklavenhandel als eine Unterart des Warenhandels betrachten müssen, da dort die Sklaven volkswirtschaftlich den beweglichen Sachgütern zuzurechnen sind.

Im Warenhandel, der uns als Hauptgruppe des Handels entgegentritt, hat die berufliche Gliederung nach der Art der Waren einen grofsen Umfang angenommen.



Die deutsche Gewerbezählung vom 14. Juni 1895 führt 15 Gruppen des Warenhandels auf, in die nicht weniger als 1015 verschiedene Handelszweige eingereiht sind. Die Gruppen sind folgende:

		Eingereiht sind Handelszweige
1.	Handel mit Tieren	37
2.	" " landwirtschaftlichen und verwandten Produkten	136
3.	" " Brennmaterialien	21
4.	" " Baumaterialien	43
5.	" " Metallen und Metallwaren	57
6.	" " Maschinen und Apparaten	8
7.	" " Droguen, Chemikalien und Farbwaren	40
8.	" " Kolonial-, Efs- und Trinkwaren	119
9.	" " Wein und Spirituosen	11
10.	" " Tabak und Cigarren	8
11.	" " Leder, Wolle und Baumwolle	8
12.	" " Manufaktur-(Schnitt-)Waren	136
13.	" " Kurz- und Galanteriewaren	58
14.	" " verschiedenen und sonstigen Waren	309
15.	Trödelhandel	24

Unter Trödelhandel (Althandel) ist zu verstehen der Handel mit gebrauchten Sachen. Dabei wird aber der Handel mit gebrauchten Büchern als besondere Gruppe des Buchhandels („Antiquariatsbuchhandel“) ausgeschieden. Um später nicht auf den Trödelhandel zurückkommen zu müssen, seien hier gleich noch einige Bemerkungen darüber angefügt. Im allgemeinen nimmt der Trödelhandel in technischer und sozialer Beziehung eine sehr niedrige Stellung ein. Auch in moralischer Beziehung hat er vielfach Bedenken erregt. Er kann namentlich leicht den Zwecken der Hehlerei dienstbar gemacht werden.

Die Gesetzgebung hat sich deshalb auch bemüht, unsichere Elemente von dem Trödelhandel fern zu halten. Diesem Zwecke dient die Konzessionspflichtigkeit, die polizeiliche Regelung und Beaufsichtigung, die Registrierung, die Möglichkeit der Untersagung des Betriebes unter bestimmten Voraussetzungen u. dergl. mehr. In Deutschland war nach der Gewerbeordnung von 1869 der Trödelhandel im allgemeinen freigegeben, konnte aber demjenigen untersagt werden, der wegen eines aus Gewinnsucht begangenen Verbrechens oder Vergehens gegen das Eigentum bestraft war. Die Novelle zur Gewerbeordnung von 1883 hielt diese Schutzvorschrift nicht für genügend und ordnete deshalb wirksamere Sicherheitsmafsregeln an. Der Trödelhandel kann hiernach untersagt werden, wenn Thatsachen vorliegen, welche die Unzuverlässigkeit des Gewerbetreibenden in Bezug auf diesen Gewerbebetrieb darthun. Derselben Beschränkung unterliegt der Handel mit Garnabfällen oder Dräumen (Enden) von Seide, Wolle, Baumwolle oder Leinen. Aufserdem können die Landescentralbehörden Vorschriften über die Buchführung und über polizeiliche Kontrolierung des Umfangs und der Art des Geschäftsbetriebes dieser Ge-

werbetreibenden erlassen. Trotzdem davon u. a. in Preufsen Gebrauch gemacht ist, sehen sich doch z. B. in den Textilbezirken die Fabrikanten und ihre Vereine zu weiteren privaten Mafsnahmen gegen die Hehlerei in derartigen Geschäftsbetrieben veranlafst; namentlich die Vereine gegen Fabrikdiebstahl haben sich in dieser Richtung bemüht.

Auch in hygienischer Beziehung ist der Geschäftsbetrieb des Trödelhandels nicht ohne Bedenken. Krankheiten können durch die alten Gerätschaften und Kleidungsstücke leicht übertragen werden, umsomehr als die Abnehmer dieser Dinge zu den Armen und Ärmsten gehören, d. h. zu denen, bei welchen am wenigsten auf hygienische Vorsichtsmafsregeln zu rechnen ist. Immerhin kann man den Trödelhandel nicht allgemein unterdrücken, da er doch den Bedürfnissen eines Teiles der Bevölkerung dient.

Ein Bruchteil des Trödelhandels gewinnt überdies in jeder Beziehung eine höhere Stellung, weil seine Waren einen Kunst- und Liebhaberwert haben. Das ist der Handel mit Raritäten, mit alten Kunstgegenständen u. dergl., und hier kommt denn auch eine viel höher stehende Bevölkerungsschicht als Abnehmerkreis in Frage, als bei dem gewöhnlichen Trödelhandel.

Eine andere Gliederung des Handels stützt sich auf die Art der Preisfestsetzung. Normalerweise werden Artikel von verschiedenem Wert in demselben kaufmännischen Geschäft auch mit verschiedenen Preisen bedacht. Es haben sich aber neuerdings Geschäfte entwickelt, welche für alle Waren oder für eine grofse Gruppe verschiedener Waren denselben Einheitspreis verlangen. Dahin gehören die 50 Pfg.- (oder 1 M.- oder 3 M.- u. s. w.) Bazare. Sie sind dem Kleinhandel zuzurechnen und haben sich nur in gröfseren Plätzen angesiedelt, da sie nur dort lebensfähig sind. Für die Kauflustigen und für den Kaufmann liegt in solchen Einrichtungen eine gewisse Bequemlichkeit, da die Preisvereinbarung im einzelnen Fall erspart wird. Indes kann man darin einen besonderen wirtschaftlichen Fortschritt nicht erblicken. Vielfach sind solche Geschäfte dazu bestimmt, Waren an den Mann zu bringen, die im regelmäfsigen Verlauf der Dinge auf Absatz nicht würden rechnen können.

Auch nach der Art der Zahlungsmittel und Zahlungsbedingungen haben sich besondere Gruppen des Handels gebildet, die sich von dem normalen Typus des Handelsverkehrs abheben. In weniger entwickelten Kulturstufen gab und giebt es noch einen Handel, der sich in den naiven, schwerfälligen und zeitraubenden Formen des wirklichen Naturaltausches vollzieht. In den Kulturstaaten ist ein solcher Tauschhandel nicht mehr vorhanden. Hier vollzieht sich fast ausnahmslos der Verkehr durch Vermittlung des Geldes unter sofortiger Barzahlung oder unter Benutzung des Kredites durch spätere Barzahlung oder andere Mittel der Zahlungsausgleichung. Der Kredit, dessen Bedeutung für den Handel später noch genauer zu erörtern ist, hat in den Abzahlungsgeschäften eine besondere Art des Handels entwickelt, bei der die Be-

nutzung des Kredites und die ratenweise Abtragung des Kaufpreises als charakteristisches Merkmal des regelmäſsigen Geschäftsbetriebes erscheint.

Eine fernere Unterscheidung beruht auf der gröſseren oder geringeren Unterbrechungslosigkeit des Betriebes. Die zeitliche Begrenzung gewisser periodisch wiederkehrender Bedürfnisse erfordert eine besondere Berücksichtigung seitens der Kaufleute. Ein erheblicher Teil dieser Bedürfnisse wird von den ständig arbeitenden Geschäften befriedigt, die rechtzeitig vor Eintreten des betr. Bedarfs die nötigen Waren heranschaffen. Aber es giebt auch eine — freilich eng begrenzte — Unterart des Handels, die sich auf die Befriedigung solcher periodisch wiederkehrenden, aber nur kurze Zeit zu Tage tretenden Bedürfnisse beschränkt, also keinen ständigen Charakter hat. In Deutschland darf man dahin u. a. in manchen Bezirken, namentlich auch in und um Berlin, den Handel mit Pfingstmaien, weiterhin auch den Handel mit natürlichen oder künstlichen Christbäumen rechnen; er wird in der Zeit vor Pfingsten bezw. Weihnachten von Personen aufgegriffen, die sonst ihre Thätigkeit nicht dem Handel widmen.

Auch die Art und Weise, wie die Beziehungen zu den Abnehmern hergestellt werden, bedingt eine gewisse Gliederung des Handels. Der Kaufmann kann entweder in seinem ständigen Geschäftslokal die Abnehmer erwarten, oder er kann mit seinen Warenvorräten die Abnehmer, oder genauer gesagt, die Personen, bei denen er auf Absatz rechnet, aufsuchen. Im ersteren Fall liegt seſshafter Handel vor, im zweiten nicht seſshafter Handel oder Wanderhandel. Zwischen beiden steht der Hökerhandel, der seine Waren (namentlich gewöhnliche Lebensmittel) von einem offenen Stand auf der Straſse aus verkauft und dadurch den Abnehmern näher rückt, aber im übrigen doch das Eintreffen der Abnehmer erwartet.

Der seſshafte Handel ist heute in den Kulturstaaten die übliche Form. Der Wanderhandel spielt nur noch eine beschränkte Rolle. Nur in Gegenden und Ländern mit unentwickeltem Verkehr ist er auch heute noch von groſser Bedeutung, wie sie ihm in früheren Entwicklungsstufen überhaupt zukam. Der Wanderhandel erschien und erscheint zunächst als Hausierhandel. Der Händler trägt hierbei seine Waren von Haus zu Haus, von Ort zu Ort. Mitunter nennt er auch einen Wagen und vielleicht ein Zugtier (einen Hund, einen Esel, ein Pferd) sein eigen, sodaſs er dann gröſsere Warenvorräte mit sich führen kann. In gröſserem Stile erscheint der Wanderhandel in den Wanderlagern, d. h. in den Betrieben, die sich vorübergehend in einem Geschäftslokale niederlassen, um ihre Warenvorräte feilzubieten und immer nach einiger Zeit zu demselben Zwecke und in derselben Weise andere Orte aufsuchen. Auch der Straſsenhandel und der Markt- und Meſshandel ist dem Wanderhandel im weiteren Sinne von wirtschaftlichen Gesichtspunkten aus zuzuweisen.

Die Formen des Wanderhandels sind mit den vorstehend genannten Hauptarten erschöpft, soweit es sich um die Staaten europäischer Kultur

dreht. In früheren Zeiten nahm der Wanderhandel infolge der unentwickelten Verkehrs- und Sicherheitsverhältnisse noch andere Formen an, die in weniger civilisierten Gebieten auch heute noch vorkommen. Zu Lande vollzog sich der Karawanenhandel, zur See der Convoihandel (Schiffskarawane), beide durchgeführt von einer grofsen Zahl von Kaufleuten, die sich zu gegenseitigem Schutz zusammenschlossen. Als ständige Stützpunkte des Handels in fremden Landen dienten die Faktoreien, die in der Geschichte des mittelalterlichen Handels der Italiener und Hanseaten eine so grofse Rolle spielten.

Die zuletzt erwähnten Arten, der Karawanenhandel und der Convoihandel, bedeuten zugleich eine Unterscheidung nach der Art der zur Warenbewegung benutzten Transportwege. Auch heute gründen wir darauf noch die Gliederung in Land- und Seehandel, wenn auch ihre Formen sich Dank den modernen Verkehrsmitteln wesentlich umgestaltet haben.

Die räumlichen Gebiete, die der Handel bearbeitet, geben uns ebenfalls wichtige Unterscheidungen an die Hand. Wir haben da zunächst den Binnenhandel, der die Grenzen des eigenen Landes nicht überschreitet und, wenn er sich in engsten Gebieten bewegt, als Lokalhandel bezeichnet werden kann. Ihm steht gegenüber der auswärtige oder internationale Handel, der dem Handelsverkehr zwischen den verschiedenen Ländern dient. Dieser internationale Handel erscheint als Grofshandel und kann verschiedenen Zwecken gewidmet sein. Wirft er sich darauf, die Erzeugnisse des eigenen Landes dem Auslande zuzuführen, so sprechen wir von Ausfuhr- (Export-) Handel. Will er umgekehrt die Erzeugnisse des Auslandes dem Binnenlande zuführen, so haben wir Einfuhr- (Import-) Handel. Verfolgt endlich der internationale Handel den Zweck, ausländische Erzeugnisse dem Auslande zuzuführen, so redet man von internationalem Zwischenhandel.[1]) Er wird auch wohl Durchfuhr- (Transit-) Handel genannt, wenn er die Waren durch das eigene Land hindurchführt, ohne sie in dessen Verbrauch eintreten zu lassen.

Die letztgenannten Ausdrücke werden zum Teil auch für den Handel im weiteren Sinne gebraucht.

Das Wort „Welthandel", das hier nur der Vollständigkeit halber erwähnt wird, gebrauchen wir ausschliefslich in diesem weiteren Sinne und bezeichnen damit den gesamten internationalen Güteraustausch. Beim Welthandel findet sich die Unterscheidung in Aktivhandel und Passivhandel, je nachdem ein Volk seinen internationalen Güteraustausch durch eigene Kaufleute oder durch fremde besorgen läfst. Aktivhandel war s. Zt. der Handel der Hanseaten, da die östlichen, nordischen und nordwestlichen Teile Europas ihnen die Anknüpfung und Pflege der Handelsbeziehungen mit dem Auslande überliefsen, sich also „passiv" verhielten. Aktivhandel trieben auch die Phönizier in ihrer Blütezeit,

1) Im 18. Jahrh. war der Name Ökonomiehandel, commerce d'économie, üblich.



während die Griechen damals Passivhandel hatten. Heute haben noch China und andere ostasiatische Gebiete im wesentlichen Passivhandel.

Endlich verdient noch erwähnt zu werden der „Spekulationshandel“. Man bezeichnet damit denjenigen Teil des Handels, der nicht in erster Linie der örtlichen, sondern der zeitlichen Verteilung und Dirigierung der Warenvorräte behufs Deckung künftigen Bedarfs dient.

Die vorsichtige Fassung der eben gegebenen Begriffsbestimmung deutet schon an, dafs diese Ausscheidung des Spekulationshandels Schwierigkeiten bereitet. Es giebt keinen Spekulationshandel, der nicht auch gleichzeitig der Ausgleichung der örtlichen Unterschiede zwischen Bedarf und Angebot dient oder doch dienen kann, und es giebt anderseits überhaupt keinen Handel, der nicht gleichzeitig auch auf die Deckung künftigen, noch nicht feststehenden Bedarfs gerichtet ist. Ein gewisses spekulatives Element ist dem Handel überhaupt eigen, und im Grunde genommen ist jeder Handel Spekulationshandel. Immerhin ist anzuerkennen, dafs in bestimmten, später noch näher zu besprechenden Formen des Handels das spekulative Element stärker hervortritt und eine ganz besondere Bedeutung erlangt, und in diesem Sinne kann man die Bezeichnung „Spekulationshandel“ für eine besondere Art des Handels annehmen.

2. Kapitel. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels.

§ 1. **Allgemeine Erwägungen.** Der oberflächlichen Betrachtung der Dinge genügt es, wenn irgend eine Thätigkeit als Erwerbsquelle dem Menschen dienen kann und dient, um ihr eine volkswirtschaftliche Bedeutung beizumessen. Diese Voraussetzung ist beim Handel ohne Zweifel erfüllt. In welchem Umfange der Handel als Erwerbsquelle dient, lehrt uns die Berufs- und Gewerbestatistik; mit welchem Erfolge er als Erwerbsquelle verwertet wird, sollte uns die Steuerstatistik zeigen.

Die Steuerstatistik läfst uns indes dabei im Stich, da sie den Handel als Quelle des Einkommens und des Vermögenserwerbes nicht deutlich genug ausscheidet. Die englische Property and Income Tax gliedert die Einkünfte aus dem Handel in Schedula D ein, fafst aber in der ersten Unterabteilung dieser Gruppe das Einkommen aus dem Betriebe des Handels mit dem Einkommen aus sonstigen gewerblichen Unternehmungen zusammen. Die italienische Einkommensteuer (nach dem Gesetz vom 22. Juli 1894) wirft das Einkommen aus dem Handel zusammen mit dem Einkommen aus allen sonstigen Arten des Zusammenwirkens von Arbeit und Kapital. Ähnlich ist es in den übrigen Ländern, die eine Einkommensteuer haben, und auch aus den Veröffentlichungen über sonstige Steuern läfst sich kein Material über den Handel als solchen gewinnen.

In Preufsen erscheint sowohl bei der Ergänzungssteuer (Gesetz vom 14. Juli 1893) als auch bei der Einkommensteuer (Ges. v. 24. Juli 1891)

der Handel mit Gewerbe und Bergbau zusammen, und die preufsische Steuerstatistik schliefst sich dem an.

Unter diesen Umständen nützt es uns wenig, wenn wir aus den „Mitteilungen aus der Verwaltung der direkten Seuern im preufsischen Staate“ erfahren, dafs bei physischen Personen mit mehr als 3000 M. Einkommen das Einkommen aus Handel, Gewerbe und Bergbau betrug

1898	1206,18 Mill. M.	1894	953,82 Mill. M.
1897	1106,02 „ „	1893	959,65 „ „
1896	1019,22 „ „	1892	982,80 „ „
1895	963,43 „ „		

Es fehlt uns jeder Anhalt, um auch nur einigermafsen zuverlässig abzuschätzen, wieviel von diesen Einkommensbeträgen dem Handel zuzurechnen ist. Weder auf die Zahl der beschäftigten Personen noch auf die Zahl der Betriebe läfst sich eine solche Schätzung begründen, da die Einkommensverhältnisse in den beteiligten Erwerbszweigen zu verschieden sind.

Auch die statistischen Angaben über die Einkommensteuer nicht physischer Personen gestatten uns keinen Einblick in die Verhältnisse, die hier interessieren.

Man mufs also darauf verzichten, über den finanziellen Erfolg, mit welchem der Handel als Erwerbsquelle betrieben wird, allgemeine Angaben zu machen. Dafs vielfach der Erfolg erheblich ist, lehrt uns die tägliche Erfahrung; sie zeigt uns aber auch so viele Fälle geringen Erfolges und wirklichen Mifserfolges, dafs ein allgemeines Urteil nicht zulässig erscheint.

Mehr Auskunft giebt uns die Statistik darüber, welcher Bruchteil der Bevölkerung im Handel seine Erwerbsquelle sucht.

Im Deutschen Reich wies die Berufsstatistik (laut „Statistik des Deutschen Reiches“ Band 102) — nach dem Hauptberuf — nach:

	Erwerbsthätige		Sämtliche Berufsangehörige	
	1882	1895	1882	1895
1. Im Warenhandel	674 854	997 270	1 806 736	2 364 511
2. „ Geld- und Kredithandel	22 787	33 689	66 338	91 825
3. In Spedition und Kommission	12 024	20 848	36 407	59 746
4. Im Buch-, Kunst- und Musikalienhandel	19 484	21 694	47 474	50 756
5. „ Zeitungsverlag und in der Zeitungsspedition	?	7 666	?	16 313
6. „ Hausierhandel	54 616	37 953 [1]	136 403	93 437 [1]
7. In Handelsvermittlung	33 147	41 281	112 410	134 264
8. „ Hilfsgewerben	17 369	32 018	55 300	96 095
9. „ Versteigerung, Verleihung, Aufbewahrung, Stellen- und Annoncenvermittlung, Auskunftsbüreaus	7 988	12 715	21 919	32 673
Zusammen	842 269	1 205 134	2 282 987	2 939 620

1) Soweit er mangels näherer Angaben über die vertriebenen Waren nicht unter die vorhergenannten Gruppen eingerechnet werden konnte.

Die Zahl der Erwerbsthätigen hat sich hiernach seit 1882 um über 40 Proz., die Zahl aller Berufsangehörigen um fast 30 Proz. vermehrt. Die deutsche Bevölkerung ist seit 1880 von 45,25 Mill. auf 52,3 Mill., also um 15,6 Proz., gewachsen. Die vom Handel unmittelbar lebenden Erwerbsthätigen und ebenso die Gesamtzahl der vom Handel lebenden Personen ist mithin erheblich stärker gestiegen, als die Bevölkerung, d. h. der Handel hat als Erwerbsquelle der Bevölkerung wesentlich an Bedeutung gewonnen. Beim Warenhandel insbesondere ist die Zahl der Erwerbsthätigen seit 1882 um fast 48 Proz., die Zahl der sämtlichen Berufsangehörigen um fast 31 Proz. gestiegen. Ein im Handel Erwerbsthätiger kam 1882 auf 53,9, 1895 schon auf 38,8 Einwohner.

Die Berufsstatistik von 1895 ergab im ganzen 22,91 Mill. erwerbsthätige Personen (unter Einschlufs derjenigen Personen, welche ohne Beruf waren, oder für welche Berufsangaben nicht vorlagen). Davon entfielen auf

1. Land- und Forstwirtschaft, Gärtnerei, Tierzucht und Fischerei	8,29 Mill.	=	36,18 Proz.
2. Berg- u. Hüttenwesen, Industrie u. Bauwesen	8,28 „	=	36,14 „
3. Handel	1,205 „	=	5,26 „

Der Handel steht nach der Zahl der Erwerbsthätigen an dritter Stelle unter den Erwerbsarten des deutschen Volkes, bleibt aber hinter den landwirtschaftlichen und den gewerblichen Berufsarten erheblich zurück.

An Erwerbsthätigen, Dienenden und Angehörigen, also an Berufsangehörigen überhaupt, führt die Berufsstatistik 51,77 Mill. an. Davon entfielen auf

1. die landwirtschaftlichen Berufsarten	18,50 Mill.	=	35,73 Proz.
2. die gewerblichen Berufsarten	20,25 „	=	39,11 „
3. den Handel	2,94 „	=	5,68 „

Da die Zahl der Berufszugehörigen im Verkehrswesen etwas gröfser ist, als im Handel, so erscheint hier der Handel als Erwerbsquelle an vierter Stelle. Immerhin ist der Prozentsatz der vom Handel lebenden Personen so erheblich niedriger als bei den landwirtschaftlichen und gewerblichen Berufsarten, dafs der Handel lediglich nach der Zahl der durch ihn unmittelbar ernährten Menschen keine ausschlaggebende Bedeutung hat. Aber es ist zu beachten, dafs mittelbar der Handel auf die weitesten Volksschichten übergreift und sich schon durch die gewaltige Masse der von ihm bewegten Güter als ein sehr wichtiger Faktor der Volkswirtschaft erweist.

In Oesterreich war 1890 die Zahl aller Erwerbsthätigen 13,57 Mill.[1]) Im Handel (ohne Bankwesen) waren erwerbsthätig 633 159 oder 4,66 Proz.[2]) Im ganzen lebten vom Handel 1 482 454 Personen oder 6,2 Proz.[3]) der

1) Einschl. der berufslosen Selbständigen.

2) Einschl. Bank- und Versicherungswesen 4,8 Proz.

3) Einschl. Bank- und Versicherungswesen 6,8 Proz.

Bevölkerung. Ungarn zählte in demselben Jahr 182264 Erwerbsthätige im Handel oder 2,5 Proz. der Erwerbsthätigen überhaupt.

In Belgien waren 1890 von 2,94 Mill. Erwerbsthätigen 327091 im Handel beschäftigt. Das sind 11,13 Proz., ein sehr hoher Satz, der sich aus der Bedeutung des in Belgien bestehenden internationalen Zwischenhandels erklärt.

In Italien lebten 1881 — ohne die Kinder unter 9 Jahren — 279773 Personen oder 1,24 Proz. der ganzen Bevölkerung von 9 Jahren und und darüber vom Handel.

In Dänemark existierten 1890 vom Handel 172929 Personen oder fast 8 Proz. der Bevölkerung. Norwegen zählte 1891: 1,21 Mill. Erwerbsthätige [1]), wovon 48501 oder 4 Proz. dem Handel angehörten.

Die Schweiz hatte 1888: 1,27 Mill. Erwerbthätige [1]); davon arbeiteten 92293 oder 7,3 Proz. im Handel. Der Handel ernährte im ganzen 213507 Personen, d. h. über 7,3 Proz. der Bevölkerung überhaupt.

Die englische Berufsstatistik giebt für 1891 die Zahl der Erwerbsthätigen im Handel an

in England und Wales	auf	416365
„ Schottland	„	58589
„ Irland	„	29189
	Zusammen	504143

Die Zahl hat sich gegen 1881 um 31 Proz. erhöht und umfafst 1891 etwa 3 Proz. der Erwerbsthätigen.

In Frankreich lebten 1891 vom Handel

	879969	Selbständige
	378318	Angestellte
	480344	Arbeiter
Zusammen	1738631	Erwerbsthätige
	1983441	Familienangehörige
	239424	Dienstboten
Zusammen	3961496	Personen.

Bei einer Bevölkerung von 38,13 Mill. lebten also über 10 Proz. vom Handel, und von den 15,67 Mill. Erwerbsthätigen [1]) Frankreichs waren 11 Proz. im Handel beschäftigt.

In den Vereinigten Staaten waren 1890 unter 22,74 Mill. Berufsthätigen [2]) 1,33 Mill. im Handel thätig (= 5,8 Proz.).

Die Zahlen der einzelnen Statistiken sind nicht vergleichbar, da Methode und Grundlage der berufsstatistischen Erhebungen verschieden sind. Immerhin geht daraus hervor, dafs überall der Handel als Erwerbsquelle — gemessen an der Zahl der Erwerbsthätigen und der

1) Einschl. der berufslosen Selbständigen.
2) Ausschl. der berufslosen Selbständigen.



Berufsangehörigen überhaupt — nicht an oberster Stelle steht und mit erheblich kleineren Ziffern als Landwirtschaft und Industrie erscheint. Gleichwohl gehört er in den Kulturländern zu den wichtigsten Erwerbsarten. Hunderttausende finden in ihm unmittelbar und viele mittelbar die Grundlagen ihrer Existenz, und von diesem Gesichtspunkt aus darf er eine grofse Bedeutung in der modernen Volkswirtschaft beanspruchen.

Damit allein ist aber seine innere volkswirtschaftliche Berechtigung und seine Unentbehrlichkeit noch nicht erwiesen. Es könnte der Einwand erhoben werden, dafs diese Erwerbsart, wenn sie auch vielen Händen Beschäftigung bietet, nicht erforderlich oder nicht einmal wünschenswert sei im Interesse der wirtschaftlichen Entwicklung, dafs es für das Land besser sei, wenn die jetzt im Handel thätigen Kräfte und Kapitalien dem Ackerbau oder der Industrie zugeführt würden u. s. w. Deshalb bedarf es noch einer Auseinandersetzung darüber, welche sonstigen volkswirtschaftlichen Wirkungen vom Handel ausgehen.

Gäbe es keinen Handel, so würde sich die Bevölkerung — wirtschaftlich betrachtet — scheiden in Produzenten und Konsumenten von Sachgütern. Was nützt es nun dem einen wie dem anderen Teil, dafs sie erst durch Vermittlung des Handels in wirtschaftlichen Verkehr mit einander treten?

Fragen wir zunächst, was der Handel für die Produzenten leistet, so treten am deutlichsten die Dienste zu Tage, die der Handel in Bezug auf den Absatz der Erzeugnisse dem Produzenten gewährt.

Alle Sachgüter werden zu dem Zwecke erzeugt, konsumiert zu werden; das gilt für jede Form der Volkswirtschaft und hat stets gegolten und wird stets gelten. Aber die Zeiten sind in den Kulturstaaten längst vorbei, da der Produzent für den eigenen unmittelbaren Bedarf die Güter erzeugte. Heute kommt überwiegend oder ausschliefslich, wie wir schon wissen, das Arbeiten für fremden Bedarf in Betracht. Sobald die Berufsgliederung so weit vorgeschritten ist, setzt der Übergang der erzeugten Sachgüter in den Konsum voraus, dafs die Sachgüter Absatz finden.

Die Produktion ist für den Produzenten erst dann abgeschlossen, wenn dieser Absatz den Erzeugnissen gesichert ist. Solange das nicht der Fall ist, fehlt seiner Thätigkeit das notwendige Schlufsglied, ohne welches seiner Arbeit ein privatwirtschaftlicher und ein volkswirtschaftlicher Erfolg nicht zu teil wird. Besteht für die Erzeugnisse keine Absatzmöglichkeit, so erreicht der Produzent zwar das technische Ziel seiner Thätigkeit, also die Herstellung bestimmter Arten von Gütern, aber sein privatwirtschaftliches Ziel, d. h. die Erzielung eines Erwerbes aus seiner Thätigkeit über seine Gesamtaufwendungen hinaus, erreicht er nicht, ja er findet noch nicht einmal Ersatz für die Aufwendungen, die er im Interesse der Produktion gemacht hat. Aber auch für die Volkswirtschaft bleibt unter dieser Voraussetzung der Erfolg aus. Die erzeugten

Güter bleiben ja an ihrer Erzeugungsstätte unbenutzt liegen und gehen vielleicht wieder ganz zu Grunde, ohne dafs damit ein Bedürfnis befriedigt werden konnte. Wenn ich Nadeln fabriziert oder Getreide gebaut und geerntet oder Fische gefangen habe — alles Dinge, die an sich fähig sind, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen, und die ja gerade deshalb überhaupt hergestellt oder gewonnen sind —, und wenn dafür die Absatzmöglichkeit überhaupt fehlt, so hat die ganze darauf verwendete Arbeit und das ganze dabei gebrauchte und verbrauchte Kapital der Volkswirtschaft keinen Nutzen gebracht, und die ganze Arbeits- und Kapitalaufwendung ist nutzlos, ist vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus eine Vergeudung gewesen. Nur in der Erzeugung derjenigen Sachgüter, welche wirklich Absatz finden und so der Bedarfsbefriedigung dienstbar gemacht werden, kann für die Volkswirtschaft ein Nutzen stecken.

Ist hiernach die Erlangung des Absatzes für die erzeugten Güter die notwendige Ergänzung der Gütererzeugung, bringt jene den Produktionsprozefs erst privat- und volkswirtschaftlich zum Abschlufs, so ist damit doch nicht erwiesen, dafs der Kaufmannshandel nötig und innerlich berechtigt ist. Es ist denkbar und ja auch bis zu bestimmtem Grade Thatsache, dafs der Produzent sich nicht mit der Herstellung oder Gewinnung der Güter begnügt, sondern auch selbst den Absatz dafür zu finden sucht. Mit dem oben Gesagten ist also zunächst nur der „Fabrik-“ und „Handwerkshandel“ als nötig und berechtigt erwiesen, und bei diesem Teil des Handels bestreitet Niemand die Notwendigkeit und innere Berechtigung. Könnten und wollten alle Produzenten so vorgehen, so würde es des Kaufmannshandels überhaupt nicht bedürfen.

Thatsächlich haben aber sehr viele Produzenten nicht den Willen, für den Absatz selbst Sorge zu tragen. Sie finden es lästig und unbequem, sich damit zu befassen, oder sie sehen es als unzweckmäfsig an, sich auch diese Arbeit aufzuerlegen, obwohl sie ihnen an sich möglich sein würde. Auf diese Weise kann sich eine Arbeitsteilung zwischen Produzent und Kaufmann entwickeln, die nicht gerade durch zwingende Notwendigkeit herbeigeführt wird, die aber doch den grofsen Vorteil jeder Arbeitsteilung, d. h. die Steigerung der technischen Leistungsfähigkeit in der gewählten Specialität mit sich bringt. Die Übertragung der Absatzvermittlung an den Berufskaufmann kann also bei diesen Voraussetzungen sowohl den beteiligten Privatwirtschaften als auch der Volkswirtschaft nützlich werden.

Was hier durch den Willen des Produzenten herbeigeführt wird, ist in vielen anderen Fällen eine Notwendigkeit. Viele Produzenten können nicht auch noch die Sorge für den Absatz auf sich nehmen. Dazu gehören besondere Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen, die dem Produzenten vielleicht nicht zu Gebote stehen. Es kann Jemand vortrefflich verstehen, das technische Ziel der Produktion zu erreichen, und doch

ungeeignet sein, auch das privatwirtschaftliche Ziel zu sichern. Es kann Jemand ein sehr guter Fabrikant sein, aber er braucht deshalb noch lange nicht ein guter Kaufmann zu sein. Würde er gezwungen, beide Seiten selbst in die Hand zu nehmen und verantwortlich zu leiten, so würde er leicht Schiffbruch leiden, zu seinem eigenen Schaden zunächt, aber auch zum Nachteil aller derer, die mittelbar und unmittelbar von ihm abhängen, und zum Nachteil der Volkswirtschaft, die nun die technische Leistungsfähigkeit des betr. Produzenten nicht genügend ausnützen kann. In solchen Fällen scheitert die Übernahme der Fürsorge für den Absatz seitens des Produzenten an persönlichen Hindernissen.

In sehr vielen Fällen stehen aber auch sachliche Hindernisse entgegen. Die Personen, bei denen der Produzent Absatz suchen müfste, sind bei ausgedehnter Produktion sehr zahlreich, sie wohnen zerstreut über weite Gebiete hin, oft über die ganze Erde hin, sie sind oft erst in einem späteren Zeitpunkt zu erwarten, und es bedarf oft auch einer erheblichen Zeit, bis sie die erzeugten Güter konsumieren können. Wie soll da der Produzent die Konsumenten finden? Es ist oft schon sehr schwer, in aller Herren Länder die Personen ausfindig zu machen, welche überhaupt Bedarf nach dem betr. Erzeugnis haben. Aber das genügt noch lange nicht. Ihr Bedarf mufs der Menge nach grofs genug sein, um die Erzeugnisse des Produzenten aufzunehmen; ihr Bedarf mufs auch dem Zeitpunkt nahe liegen, zu welchem der Produzent den Absatz erwarten mufs; ihr Bedarf mufs sich weiter auf denjenigen Grad der Beschaffenheit richten, welchen der Produzent anbieten kann. Sind alle diese Schwierigkeiten wirklich überwunden, dann ist immer noch nötig, dafs die als Abnehmer möglicherweise in Betracht kommenden Personen und Wirtschaften auch bereit und im stande sind, sich mit dem anbietenden Produzenten über die Verkaufsbedingungen zu einigen. Alle Mühe des Produzenten um Ausfindigmachung der Abnehmer ist vergebens, wenn die Nutzensbewertung des betr. Erzeugnisses seitens der Abnehmer oder wenn deren Kaufkraft (oder Zahlungsfähigkeit) sich so weit von der durch die Produktionsbedingungen gebotenen äufsersten Preisforderung des Produzenten entfernt, dafs beide Teile sich nicht über den Preis und die sonstigen Verkaufsbedingungen einigen können. Wäre auch diese Schwierigkeit überwunden, so träte sofort eine neue dadurch ein, dafs der Produzent genötigt ist, seine grofsen Erzeugungsmengen in zahlreiche kleine Teile zu zerlegen und diese Teilmengen nach den verschiedensten Punkten hin zu versenden. Das würde viel Arbeit und viel Kosten verursachen.

Bei jedem einzelnen Produzenten würden sich die gleichen Schwierigkeiten, Mühen und Kosten wiederholen, und es würde so schliefslich eine Unmenge Arbeit und Geld aufgewendet werden müssen, die thatsächlich zum grofsen Teil unfruchtbar und unwirtschaftlich sein würde.

Viele Produzenten würden an diesen Schwierigkeiten scheitern und den erforderlichen Absatz nicht finden. Wo solche Schwierigkeiten bestehen, da ist die Stelle für den Kaufmannshandel gegeben. Er kann seine ganze Kraft und Thätigkeit auf die beste Ausnutzung der vorhandenen und auf die Ausspürung neuer Absatzgelegenheiten, auf die zweckmäfsigste Dirigierung der Warentransporte, auf die geeignetste Aufspeicherung der Waren an bestimmten Bedarfsstellen richten und kann so besser und billiger die Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten herstellen, als der mit vielen anderen Arbeiten belastete Produzent. Der Berufskaufmann leistet unter solchen Umständen dem Produzenten einen sehr wichtigen Dienst: er nimmt den Produzenten die Arbeit und das Risiko des Aufsuchens der Absatzmöglichkeiten ab und erleichtert dadurch die ungestörte und erfolgreiche Durchführung der Sachgütererzeugung.

Allerdings hat die Sache auch ihre Kehrseite. Die Ablösung der Arbeit, die mit dem Aufsuchen des Absatzes verbunden ist, von der Sachgütererzeugung macht den Produzenten auch abhängiger von dem berufsmäfsigen Absatzvermittler. Der Produzent verliert dadurch immer mehr die Fühlung mit dem Konsumenten und mit den Marktverhältnissen. Es wird ihm schwerer, den voraussichtlichen Bedarf nach Menge und Geschmacksrichtung zu erkennen, und an die Stelle der eigenen unmittelbaren Beobachtung treten vielfach die Weisungen des Kaufmanns. Der Kaufmann steht dem Bedarf näher und kann und mufs deshalb vielfach der Produktion die Richtung angeben. Auch das ist ja wieder ein wichtiger Dienst, der dem Produzenten geleistet wird, aber doch auch ein Zeichen wirtschaftlicher Abhängigkeit des Produzenten vom Kaufmann.

Der Kaufmannshandel gewinnt durch die geschilderten Verhältnisse auch grofsen Einflufs auf die Preisgestaltung, und diese ist heute von besonderer Bedeutung. Gerade die Bewegung der Preise ist jetzt, wo die lokale Beschränkung von Produktion und Absatz vielfach geschwunden ist, der wichtigste Anhaltspunkt, um ein Urteil über das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Produktion und Bedarf zu gewinnen. Auch diese Seite der kaufmännischen Arbeit ist für den Produzenten von grofsem Nutzen. Aber auch sie kann für den Produzenten eine unerfreuliche Kehrseite haben: Er wird selbst oft so sehr von dem Einflufs auf die Preisgestaltung abgedrängt, dafs er seine Interessen nicht mehr genügend wahrnehmen kann. Unter den vielen Klagen, die von landwirtschaftlicher Seite heute erhoben werden, scheint mir nicht zum wenigsten berechtigt die zu sein, dafs bei der Getreidepreisbildung der Einflufs des Getreideproduzenten durch die bestehende Organisation des Getreidehandels fast ganz bei Seite gedrängt ist. Ähnliches zeigt sich auch anderswo.

Man soll solche Schattenseiten nicht verschweigen. Sie sind die Opfer, mit denen der Produzent sich die Dienste des Handels erkaufen

mufs. Im übrigen sind diese Dienste nach dem Ausgeführten so grofs, dafs sie im allgemeinen die damit verbundenen Nachteile überwiegen. Ausnahmen kommen aber vor.

Durch die Absatz suchende und Markt erweiternde Arbeit des Kaufmannshandels, durch die Erweckung des Bedarfs nach den Erzeugnissen des Produzenten bei den Personen und in den Gebieten, die bisher einen solchen Bedarf nicht hatten, durch die mit dieser Arbeit verbundene Bekanntmachung der Art und Güte der Erzeugnisse des Produzenten schafft der Handel der Sachgütererzeugung im allgemeinen günstigere Lebensbedingungen, ja oft genug überhaupt erst eine gesunde Entwicklungsmöglichkeit.

In dieser Richtung wirkt auch noch eine andere Arbeit, die der Handel für die Produktion leistet. Er erleichtert der Produktion die Ernährung ihrer Arbeiter, er erleichtert und vermittelt ihr den Bezug der Rohstoffe. Auch in diesen Beziehungen würden vielfach übergrofse Schwierigkeiten für den Produzenten entstehen, wenn er alle damit verbundene Mühe und das darin liegende Risiko auf sich nehmen wollte. Insbesondere die Beschaffung der Rohstoffe setzt häufig soviele rein kaufmännische Erfahrungen und Fähigkeiten voraus, dafs der Produzent nicht selten gezwungen ist, auch hierfür die Dienste des Handels in Anspruch zu nehmen. Auch da, wo so zwingende Gründe nicht vorliegen, erweist es sich in sehr vielen Fällen als eine nützliche Arbeitsteilung, die Organisation der Rohstoffbezüge dem Handel zu überlassen.

Die Dienste, die der Handel der Produktion beim Rohstoffbezug und beim Absatz der Erzeugnisse leistet, gewährt er nicht lediglich den einheimischen Produzenten; auch den ausländischen Produzenten werden gleiche Dienste gewährt. Wenn der deutsche Kaufmann fremde Rohstoffe und Halbfabrikate, die bei uns nicht oder nicht genügend oder nicht vorteilhaft genug gewonnen werden, ins Land bringt, oder wenn er unsere Erzeugnisse im Inlande vertreibt und, soweit sie im Lande selbst nicht unterzubringen sind, ins Ausland führt, so dient das alles der vaterländischen Produktion. Aber wenn er fremde Erzeugnisse ins Land schafft und einheimische Rohstoffe dem Auslande zuführt, so dient das den ausländischen Produzenten. Darin liegt kein unbedingter Gegensatz. Nicht alles, was dem ausländischen Produzenten nützt, schadet dem inländischen. Gleichwohl mufs der Punkt erwähnt werden, weil die Möglichkeit vorliegt, dafs die Thätigkeit des Handels unter bestimmten Voraussetzungen dem inländischen Produzenten weniger als seinem ausländischen Konkurrenten nützt oder auch wichtige Interessen der inländischen Produktion beeinträchtigt. Wie man deshalb die Thätigkeit des Handels im einzelnen Lande und im einzelnen Falle vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Interessen aus zu beurteilen hat, läfst

sich nicht auf Grund allgemeiner Erwägungen, sondern nur auf Grund der thatsächlichen Verhältnisse feststellen.

Was leistet nun der Handel den Konsumenten? An sich ergiebt sich die Antwort aus dem vorhin Ausgeführten von selbst. Da aber gerade vom Standpunkt der Konsumenten aus der Nutzen des Handels in Zweifel gezogen ist, so mufs auch diese Seite der Sache noch kurz erläutert werden.

Der Konsument bedarf heute der Erzeugnisse der verschiedensten Produzenten, um seine Bedürfnisse in der gewohnten Weise zu befriedigen. Ist er doch in den Kulturländern gewöhnt, Erzeugnisse der ganzen Erde zu benutzen oder zu geniefsen. Die zahlreichen Produzenten, die zur Deckung eines so vielseitigen Bedarfs herangezogen werden müssen, wohnen zerstreut über die weitesten Gebiete. Der Konsument kennt oft die in Frage kommenden Produzenten und Produktionsstätten überhaupt nicht, weil ihm der Handel die Dinge bequem zuführt. Denkt man sich den Handel weg, ohne dafs gleichzeitig die anspruchsvolle Vielseitigkeit des Bedarfs verschwindet, so würde der Konsument genötigt sein, sich unmittelbar von zahlreichen einzelnen Produzenten die Bedarfsartikel zu beschaffen. Zu dem Zwecke müfste er zunächst die Träger und die Stätten der zahlreichen Produktionszweige kennen lernen, die für seine Bedarfsdeckung in Betracht kommen. Er müfste weiter für jeden seiner zahlreichen Bedarfsartikel einen Produzenten finden, der den gewünschten Artikel in der gewünschten Beschaffenheit in den für den Konsumenten erforderlichen kleinen Mengen und zu den für ihn noch wirtschaftlich zu rechtfertigenden und mit seiner Zahlungsfähigkeit vereinbaren Preisen abzugeben bereit und im stande ist.

Schlechthin zu leugnen, dafs dem Konsumenten die Aneignung der nötigen Personen- und Ortskenntnisse und die Auffindung eines geeigneten Produzenten unmöglich sei, geht zu weit. Es giebt eine ganze Reihe von Bedarfsartikeln, bei denen der Konsument allein oder in Verbindung mit anderen seinen Bedarf unmittelbar bei den Produzenten zu decken vermag.

Es giebt aber auch sehr viele Bedarfsartikel, bei denen er das nicht kann, weil seine Kenntnisse und seine Beziehungen dazu nicht ausreichen, Wie sollte ich wohl ohne Vermittlung des Handels Reis aus Indien. Kaffee aus Brasilien, Thran aus Norwegen, Elfenbein aus Centralafrika, Thee aus China, Gewürze von den Philippinen u. s. w. als einzelner Konsument direkt beziehen? Es würde mir in vielen Fällen unmöglich sein, den für meine besonderen Zwecke geeigneten Produzenten zu finden, und ich würde Gefahr laufen, dafs viele meiner gewohnten Bedarfsrichtungen ungedeckt bleiben. Ich müfste also zu einer wesentlich einfacheren Lebenshaltung zurückkehren, falls mir die Hilfe des Handels nicht zur Verfügung stände.

Aber auch da, wo der Konsument seinen Bedarf durch unmittelbare Bezüge von Produzenten befriedigen kann, würde ein solches Verfahren vielfach sehr unwirtschaftlich sein. Nicht im stande, alle in Frage kommende Artikel richtig zu beurteilen, würde der Konsument häufig zu teuer einkaufen. Auch abgesehen davon, würde der Umstand, dafs der einzelne Konsument nur kleine Mengen auf einmal beziehen kann, ihm oft höhere Preise und höhere Frachtkosten auferlegen, als bei der Vermittlung der Bedarfsversorgung durch den Handel. Bei zahlreichen Artikeln würde der Konsument genötigt sein, gröfsere Vorräte festzulegen. Das schmälert seine Mittel zeitweilig für andere Zwecke und belastet ihn mit dem Risiko des Aufbewahrens und Behandelns vieler Artikel. Jeder einzelne kleine Konsument würde, soweit er sich nicht für gewisse Gegenstände mit anderen zusammenthun kann, genötigt sein, ein Lager von recht vielen Gegenständen zu halten. Sehr oft ist dies unmöglich schon aus Raumrücksichten. Diese Decentralisierung des Lagerhaltens würde überdies die Aufwendungen dafür erheblich steigern. Es ist ohne Zweifel wirtschaftlicher, das Lagerhalten mehr zu konzentrieren. Das aber thut der Handel; denn er übernimmt das Lagerhalten für die Bedürfnisse vieler einzelner Konsumenten.

Wollte der Konsument das Lagerhalten vermeiden, so würde er zu einer sehr grofsen Zahl von Einzelbestellungen und Einzelbezügen greifen müssen und doch nicht sicher sein, stets rechtzeitig die erforderlichen Artikel heranzuschaffen. Durch die Vermittlung des Handels wird das unnötig; denn der Kaufmann hält dem Konsumenten in nächster Nähe ein Lager von allen möglichen Artikeln, auch von solchen, die nur gelegentlich verbraucht oder gebraucht werden, und giebt davon jederzeit an den Konsumenten jede beliebige kleine Menge ab, je nach dessen Wünschen und Bedürfnissen.

An und für sich mufs deshalb der Handel die Bedarfsversorgung besser, billiger und regelmäfsiger gestalten können, als sie es ohne sein Eingreifen sein würde.

Aber auch reichhaltiger und mannigfaltiger wird die Bedarfsbefriedigung durch das Eingreifen des Handels. Neue Artikel werden von ihm aufgesucht und dem Konsumenten zugänglich gemacht. Überdies vollzieht sich unter dem Einflufs des Handels die Bedarfsdeckung auch zu gleichmäfsigeren und ruhigeren Preisen. Da der Handel aus den Stätten und Zeiten des Warenüberflusses die Waren wegholt und sie den Stätten und Zeiten des Warenmangels zuführt, mufs er die örtlichen und zeitlichen Preisunterschiede mehr abschleifen. Darin liegt für den Konsumenten ein erheblicher Vorteil. Denn heftige und weit ausgreifende Preisschwankungen erschweren ihm, soweit ihm nicht sehr reichliche Mittel zur Verfügung stehen, die geordnete Lebenshaltung, und grofse örtliche Preisverschiedenheiten zwingen Konsumenten von gleichen Ein-

kommensverhältnissen zu ungleicher Lebenshaltung. Zu wirklich starren und unbeweglichen Preisen, die dem Konsumenten ebenfalls nachteilig sein würden, kommt es aber trotz der nivellierenden Tendenz des Handels nicht, weil die Verschiebung der thatsächlichen Voraussetzungen für die Preisgestaltung in der Regel stärker ist als die Operationen der Kaufleute.

Diesen erheblichen Diensten für den Konsumenten können auch Nachteile gegenüberstehen. Der Konsument kann genötigt werden, in den Preisen zu hohe Vergütungen für die geleisteten Dienste zu zahlen. Er kann durch mifsbräuchliche Ausnutzung des Kredits in Abhängigkeit von dem Kaufmann gebracht werden und dadurch die Freiheit in der Gestaltung seiner Bedarfsdeckung und in der Wahl seiner Bezugsquellen verlieren. Der Konsument kann auch zu unwirtschaftlichen Ausgaben verleitet werden dadurch, dafs der Handel übertriebene Bedürfnisse in ihm zu erwecken versteht. Die anregende und neue Bedürfnisse erzeugende Thätigkeit des Handels kann den Konsumenten auch zu Genüssen verführen, die seiner sittlichen, geistigen und körperlichen Gesundheit und seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit nachteilig werden. Die starke Einflufsnahme des Handels selbst auf die Preise kann auch dazu führen, dafs der Preis, den der Konsument zahlen mufs, sich nicht genügend an die Verschiebung der allgemeinen Marktverhältnisse anschliefst. Das und manches Andere ist möglich, ist auch durch manche Thatsachen erhärtet. Aber notwendig ist die Verwirklichung solcher Gefahren nicht, und auch der Konsument hat unter normalen Verhältnissen so wesentliche Vorteile zu erwarten, dafs er im ganzen den Handel als eine sehr wichtige Stütze seiner Lebensführung ansehen mufs.

Die Dienste, die der Handel dem Konsumenten leistet, beschränken sich ebenfalls nicht auf das Inland. Auch für die ausländischen Konsumenten arbeitet der Handel. Der inländische Konsument hat im allgemeinen keinen Anlafs, sich darüber zu beschweren, und wird auch im allgemeinen dadurch nicht benachteiligt. Anders wird es erst, wenn der Handel für die ausländischen Konsumenten besser sorgt, als für die inländischen, und die Interessen der Letzteren nicht genügend wahrnimmt. Dafs derartiges im einzelnen Fall möglich ist, läfst sich nicht bestreiten.

Die Dienste, die der Handel den Produzenten wie den Konsumenten leistet, sind zunächst privatwirtschaftlicher Art, können aber auch für die Volkswirtschaft sehr wichtig sein. Sichert und erleichtert der Handel den einzelnen Produzenten den Absatz, erobert er ihnen neue Absatzgebiete und führt ihnen die erforderlichen Rohmaterialien zu, so schafft er damit für die Volkswirtschaft die Grundlagen einer stetigen Weiterentwicklung der produktiven Arbeit. Erleichtert, verbessert und verbilligt er den einzelnen Konsumenten den Bezug der Bedarfsartikel, so summiert sich das für die Volkswirtschaft zur zweckmäfsigsten Organisation der Bedarfsversorgung des Volkes überhaupt. Diese Leistungen

haben eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung solange und soweit, als die Kosten, die der Volkswirtschaft aus dieser Vermittlung erwachsen, nicht so hoch werden, dafs man die in Frage kommenden Arbeiten ohne Vermittlung des Handels billiger bewirken könnte, und ferner so lange und so weit, als die technische Leistungsfähigkeit des Handels nicht so zurückgeht, dafs ohne Vermittlung des Handels die ganze Arbeit besser und zweckmäfsiger durchgeführt werden könnte. Mit dieser Einschränkung mufs man dem Handel eine sehr wichtige Stellung im Organismus der modernen Volkswirtschaft zuweisen und ihn als ein notwendiges und nützliches Glied in der Kette der wirtschaftlichen Thätigkeiten anerkennen.

Da die Dienste des Handels, wie gezeigt, nicht nur dem Inlande, sondern auch dem Auslande zufliefsen, so ist bei Beurteilung seiner Bedeutung für die einzelne Volkswirtschaft weiterhin die Frage von Wichtigkeit, ob seine Arbeit mehr dem Auslande als dem Inlande nützt oder gar das Gesamtinteresse des Inlandes benachteiligt. Denkbar ist das Letztere. Praktisch wird es aber nur ausnahmsweise und nur vorübergehend werden.

Übrigens sind das Einschränkungen, die nicht lediglich beim Handel zu machen sind. Auch bei der Produktion, beim Verkehrswesen u. s. w. ist eine unwirtschaftliche Steigerung der toten Kosten und eine gelegentliche Benachteiligung der inländischen Interessen denkbar.

Zu dem Gesagten treten noch andere Wirkungen des Handels hinzu, die der Volkswirtschaft im ganzen wesentlichen Nutzen bringen. Der Handel steht in inniger Beziehung zum Verkehrswesen. Genötigt, sich desselben in umfassender Weise zu bedienen, treibt der Handel das Verkehrswesen zu immer höherer Leistungsfähigkeit, und die günstigen Wirkungen, die von einem leistungsfähigen Verkehrswesen ausgehen, sind deshalb dem Handel mit zu danken, wie er andrerseits aber auch mit verantwortlich ist für die nachteiligen Wirkungen, die einem solchen Verkehrswesen zuzuschreiben sind.

Dem Handel sind auch allgemeine kulturelle Wirkungen zuzusprechen. Er versteht es, neue Bedürfnisse zu wecken, und verstärkt so den Antrieb zu wirtschaftlicher Arbeit, freilich nicht immer in Richtungen, die wünschenswert sind. Der Handel ruft mitunter so starke Interessengegensätze zwischen den Völkern hervor, dafs eine Austragung mit den Waffen erforderlich wird, aber noch viel häufiger und allgemeiner verstärkt er das Bewufstsein gemeinsamer Kulturinteressen und das Bedürfnis nach einer friedlichen Entwicklung der Verhältnisse. Der Handel bringt die Völker in engere Berührung mit einander und schleift dadurch auch wohlberechtigte Eigentümlichkeiten, aber noch viel mehr unberechtigte Vorurteile ab und erzeugt ein stärkeres Bedürfnis nach einheitlicher Rechtsgestaltung.

Mit einem Wort, der Handel leistet der Kulturentwicklung und der Volkswirtschaft sehr wertvolle Dienste, hinter denen die gelegentlichen

und vorübergehenden ungünstigen Wirkungen weit zurücktreten. Daran kann auch der Umstand nichts ändern, daſs der Handel vielfach in der Praxis und in der Wissenschaft eine sehr ungünstige Beurteilung gefunden hat. Da in der That auch ungünstige Wirkungen vom Handel ausgehen können, so kann sehr leicht gelegentlich eine Überschätzung gerade dieser Wirkungen eintreten.

Trotz all' der für die Volkswirtschaft günstigen Wirkungen, die vom Handel ausgehen können, ist der alte Streit noch immer nicht verstummt, ob der Handel „produktiv" sei. Das ist ein Streit um Worte, weil unter „Produktion" und „produktiv" etc. von den einzelnen Beurteilern sehr verschiedene Dinge verstanden werden. Versteht man unter Produktion nur die Sachgütererzeugung, so ist der Handel nicht produktiv, weder seiner Wirkung noch seiner Tendenz nach; denn Sachgüter erzeugt er nicht. Sucht man das Wesentliche all' der Thätigkeiten, die wir Produktion nennen, herauszuschälen, so liegt die Sache ganz anders. Alle diese Thätigkeiten laufen darauf hinaus, durch Steigerung der Tauglichkeit zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse die Wertfähigkeit der Güter zu steigern, d. h. sie fähig zu machen, daſs sie von den Menschen höher bewertet werden. Ob das gelingt, ist eine andere Frage. Wir gebrauchen den Ausdruck Produktion nicht nur für diejenige Thätigkeit, welche Erfolg hat, also thatsächlich die Menschen zu einer höheren Bewertung der Güter veranlaſst, sondern auch für alle diejenigen, welche eine gleiche Tendenz verfolgen, ohne das Ziel erreichen zu können. In diesem Sinne ist Produktion einfach alle diejenige menschliche Thätigkeit, welche auf die Steigerung der Wertfähigkeit der Güter gerichtet ist, gleichviel ob die Thätigkeit in einer mechanischen oder chemischen Umgestaltung oder — wie beim Bergbau — in einer Ortsveränderung in vertikaler Richtung oder in etwas anderem besteht. Der Handel nimmt auch eine Ortsveränderung der Güter vor, aber in horizontaler Richtung. Diese Ortsveränderung verfolgt den Zweck, die Wertfähigkeit der Güter zu steigern, die Konsumenten also zu einer höheren Bewertung der Güter zu veranlassen. Nicht immer gelingt das. Der Handel kann oft genug die Konsumenten nicht dazu bringen, die von ihm herangeschafften Güter höher zu bewerten. Aber sehr häufig gelingt es ihm aus ganz erklärlichen Gründen. Bei der thatsächlichen Bewertung der Dinge kommt es wesentlich auf das Urteil der Konsumenten an. Der Konsument ist aber geneigt, Dingen, die er zur Befriedigung seiner Bedürfnisse an sich als geeignet erachtet und deshalb begehrt, einen höheren Wert beizulegen, wenn sie in seinen Verfügungsbereich gebracht sind. Wer Seefische in Berlin konsumieren will, für den haben die Fische, die in der Nordsee schwimmen, oder die in Hamburg lagern, noch keinen Wert, sondern nur eine noch nicht ausgelöste Wertfähigkeit. Werden aber die Fische durch den Handel nach Berlin gebracht

und hier dem Konsumenten bereitgehalten, so sind sie an sich für ihn viel mehr geeignet zur Bedürfnisbefriedigung als vorher, haben also eine viel höhere Wertfähigkeit in seinen Augen, und er ist auch bereit, sie dementsprechend höher zu bewerten. Dasselbe wiederholt sich bei allen anderen Bedarfsgegenständen. Überall kann die Zuführung an die Stätte des Bedarfs, in den Verfügungsbereich des Konsumenten eine Steigerung der Wertfähigkeit und auch eine thatsächliche höhere Bewertung zur Folge haben. Auch da, wo der Handel das Ziel nicht erreicht, ist seine Tendenz darauf gerichtet. Das Gleiche gilt dem Wesen der Sache nach von der Zuführung der Güter in die Zeiten des Bedarfs.

Da aber, wenn man das wesentliche Merkmal sucht, alle Produktion in der auf Steigerung der Wertfähigkeit gerichteten menschlichen Arbeit besteht, so kann und mufs auch der Handel als eine produktive Thätigkeit bezeichnet werden. Sachgüter erzeugt er nicht, aber ihre Wertfähigkeit will er steigern, und damit sind alle Voraussetzungen erfüllt, die vorhin angegeben sind. Dafs der Handel durch die Art, wie er sein Ziel erreichen will, ganz erheblich abweicht von anderen Zweigen der produktiven Thätigkeit, insbesondere auch von der Sachgütererzeugung, versteht sich von selbst. Aber sein Ziel ist dasselbe wie bei den übrigen Arten, und darauf allein kommt es an. Wenn man sich gewöhnen wollte, schärfer zwischen Wert und Wertfähigkeit zu unterscheiden, wenn man insbesondere die natürliche Nutzbarkeit nicht schon als Gebrauchswert, sondern als Voraussetzung für die Wertschätzung, als Wertfähigkeit behandeln wollte, wenn man überhaupt die ganze Lehre vom Wert und von der Produktion mehr an die praktischen Verhältnisse anknüpfen wollte, so hätte die hier vertretene ungezwungene und einfache Auffassung Aussicht, sich allgemein festzusetzen. Man hätte sie m. E. niemals verlassen sollen.

Auf die Beantwortung der Frage, ob der Handel „produktiv“ sei, hat man auch wohl eine bestimmte Rangordnung der wirtschaftlichen Thätigkeiten stützen wollen, die dann oft dem Handel eine untergeordnete Stellung zuwies. Fafst man aber das gemeinsame Ziel, die Steigerung der Wertfähigkeit, in's Auge, so wird man solche Versuche von vornherein als fruchtlos und überflüssig aufgeben müssen.

§ 2. **Die Bedeutung der Hauptarten des Warenhandels.** Die in § 1 angeführten allgemeinen Erwägungen hindern nicht, den einzelnen Arten des Handels eine verschiedene Bedeutung für das volkswirtschaftliche Leben zuzuweisen. Es ist deshalb erforderlich, auch noch die einzelnen Hauptarten des Handels nach ihrer Bedeutung zu würdigen. Dabei kann an dieser Stelle der Effektenhandel ausgeschieden werden, da dieser Zweig des Handels, soweit er sich durch Vermittlung der Banken vollzieht, in einem anderen Bande dieses Handbuchs, und soweit er sich an den Börsen vollzieht, an einer späteren Stelle dieses Bandes noch

genauer zu behandeln ist, und da — des Zusammenhanges wegen — am besten im Anschlufs daran auch die Beurteilung desselben vorgenommen wird. Es bleibt uns also hier der Warenhandel. Soweit sich derselbe als Trödelhandel darstellt, ist seine Bedeutung bereits erläutert. Soweit er sich in Abzahlungsgeschäften vollzieht, wird er in einem späteren Kapitel genauer zu würdigen sein.

Am wenigsten Meinungsverschiedenheiten herrschen über die Bedeutung des Grofshandels, der dem Konsumenten am fernsten steht. Je näher der Handel dem Konsumenten rückt, desto verschiedener wird die Beurteilung, desto lauter werden auch die Klagen über nachteilige Wirkungen des Handels, während die Vorteile des Grofshandels meist rückhaltlos anerkannt werden.

Die Verschiedenartigkeit der Beurteilung hängt zum Teil mit der Verschiedenheit der Abnehmerkreise, zusammen, auf die jede dieser Gruppen angewiesen ist. Der Kleinhandel hat es — wie schon erwähnt — mit der breiten Masse der eigentlichen Konsumenten zu thun, die zum sehr grofsen Teil zu einer sachverständigen Beurteilung der Dinge nicht die nötigen Fachkenntnisse mitbringt und deshalb leicht nach Äufserlichkeiten urteilt. Diese Abnehmer sind ihrer Mehrzahl nach den wirtschaftlich schwächeren Kreisen zuzurechnen. Ihre Zahlungsfähigkeit ist in sehr vielen Fällen eng begrenzt, sodafs man eher die dem Kaufmann zu zahlende Vermittlungsgebühr als Last empfindet. Ihre wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit und ihr Kredit sind meist beschränkt, und das führt leicht zu einer gewissen Abhängigkeit vom Kaufmann, die dann natürlich unbequem ist und unzufrieden macht. Der Grofshandel dagegen arbeitet meist mit geschäftsgewandten, für eine sachliche Beurteilung hinreichend vorgebildeten Abnehmern, die vielfach mit gröfserer Zahlungsfähigkeit und mit umfangreicherem Kredit ausgestattet sind. Dieser Unterschied der Abnehmerkreise hat für die Beurteilung der Dienste des Handels eine viel gröfsere Bedeutung, als man gewöhnlich annimmt.

Diesem mehr subjektiven Moment treten nun aber auch objektive hinzu, die in der schon berührten Verschiedenheit der allgemeinen Voraussetzungen für die Thätigkeit des Grofs- und Kleinhandels begründet sind, und die dazu führen, dafs beim Grofshandel die günstigen Wirkungen für Produzenten, Konsumenten und Volkswirtschaft deutlicher zu Tage treten, als beim Kleinhandel. Es ist schon hervorgehoben, dafs der Spielraum für die Arbeitsteilung und für die Wahl des Standortes beim Grofshandel gröfser ist, als beim Kleinhandel; das ermöglicht an sich dem Grofshandel auch eine höhere Ausgestaltung seiner technischen Leistungsfähigkeit, die wieder gestattet, sich mit relativ geringeren Vergütungen für die Vermittlungsdienste zu begnügen. In derselben Richtung wirkt die verhältnismäfsig geringere Notwendigkeit des Lagerhaltens und das Operieren mit gröfseren, nicht weiter zu zerlegenden Mengen, sowie die

festere Begrenzung der Kreditgewährung beim Grofshandel. Die Gefahr einer Überfüllung des Gewerbes, welche die Vermittlungsgebühren für eine gröfsere Zahl von Existenzen bedingt, ist beim Grofshandel nach den thatsächlichen Erfahrungen geringer. Dem Grofshandel ist es aber auch eher als dem Kleinhandel möglich, sich mit seiner Preisbewegung mehr und schneller den Marktverschiebungen anzupassen. Die Hemmnisse, die dem Kleinhändler in dieser Beziehung durch die längere und relativ gröfsere Einlagerung der Waren, durch die Eigenart der Abnehmerkreise u. dergl. mehr entgegenstehen, fehlen in der Hauptsache beim Grofshandel. Überdies ist der Grofshandel unabhängiger von den lokalen Einflüssen.

Alles das trägt dazu bei, dafs die Abnehmer an den Vermittlergebühren des Grofshandels weniger Anstofs zu nehmen pflegen, als an denen des Kleinhandels, und dafs auch thatsächlich die dem Kaufmannshandel im allgemeinen zuzusprechenden Vorteile beim Grofshandel deutlicher in die Erscheinung treten. Die Absatz suchende und Markt erweiternde Wirkung des Handels, sein regulierender Einflufs auf die Preise, seine fördernde Einwirkung auf das Verkehrswesen, seine kulturelle Bedeutung, seine Leistungen für den regelmäfsigen Fortgang der Sachgütererzeugung durch Heranschaffung der Rohstoffe, seine Bedeutung für die Organisation einer regelmäfsigen und reichhaltigen Bedarfsversorgung der Bevölkerung drängen sich hier dem Beurteiler viel klarer auf. Das Moment einer gesunden Spekulation spielt beim Warengrofshandel eine wichtigere Rolle, als beim Kleinhandel, und die Spekulation ist hier auch zu feineren Formen ausgestaltet. Das ist nur geeignet, an sich die Bedeutung des Grofshandels für die zeitliche Verteilung und Dirigierung der Warenvorräte, für den zeitlichen Ausgleich zwischen Produktion und Bedarf und für die Abschwächung der zeitlichen Preisschwankungen zu erhöhen. Freilich bietet sich infolgedessen auch im Grofshandel mehr Gelegenheit zu einer ungesunden Ausgestaltung der Spekulation, die Produzenten wie Konsumenten nachteilig werden kann. Aber das gehört nicht zum Wesen des Grofshandels und kann an sich das Urteil über ihn nicht ungünstiger gestalten.

Das Gesagte gilt für den Grofshandel sowohl, wenn er als Binnenhandel, als auch dann, wenn er als internationaler oder auswärtiger Handel erscheint. Dafs gerade der letztere für die Absatzgewinnung und Rohstoffversorgung der Sachgüterproduzenten und für die Sicherung regelmäfsiger und reichhaltiger Bedarfsbefriedigung der Bevölkerung eine besondere Bedeutung hat, wird von Niemand bestritten. Aber es ist auch nicht zu übersehen, dafs unter bestimmten Voraussetzungen die Thätigkeit gerade des auswärtigen Handels den inländischen Interessen nachteilig werden kann, wie schon erwähnt wurde. Soweit solche Gefahren beim auswärtigen Handel bestehen, ist es Aufgabe der äufseren Handelspolitik,

geeignete Schutzwehren zu errichten. Dafs im übrigen der auswärtige Handel in Gestalt des internationalen Zwischenhandels der Nation eine wesentliche Bereicherung verschaffen kann, ist in der Geschichte zu oft zu Tage getreten, als dafs es hätte übersehen werden können.

Die Frage, ob der Binnenhandel oder der auswärtige Handel gröfsere Umsätze bewirkt, läfst sich nicht allgemein beantworten. Der Zahl der Umsätze nach wird allerdings der Binnenhandel im allgemeinen voranstehen, weil er die zahlreichen kleinen Operationen des Kleinhandels mit umfafst. Dafs die Gesamtmenge der Umsätze gröfser ist, kann aber daraus nicht ohne weiteres gefolgert werden. Nur an der Hand einer genauen Produktions- und Ein- und Ausfuhrstatistik liefse sich diese Frage beantworten. Der Binnenhandel hat umzusetzen die einheimische Produktionsmenge nach Abzug des exportierten Teiles, und er hat weiter die vom Importhandel herangeschafften Mengen an die Konsumenten zu bringen. Der auswärtige Handel hat umzusetzen die Ausfuhrmenge, die Einfuhrmenge und die im internationalen Zwischenhandel bewegten Mengen ausländischer Güter, die weder als Einfuhr noch als Ausfuhr angesprochen werden können. Wenn wir alle diese Gröfsen genau ermitteln können, so läfst sich die Gröfse der Umsätze natürlich sicher berechnen. Da die Importmenge sowohl beim auswärtigen als auch beim Binnenhandel erscheint, so kommt es für die vorliegende Frage nur noch darauf an, ob die inländische Produktion nach Abzug der Exportmenge gröfser oder geringer oder ebenso grofs ist, als die Exportmenge und die im internationalen Zwischenhandel bewegten Massen. Die Gestaltung unserer Handelsstatistik ermöglicht eine annähernde Feststellung der Import- und Exportmengen, wenn auch einzelne Teile sich der statistischen Erfassung entziehen; dagegen können wir die im internationalen Zwischenhandel bewegten Mengen nicht genau ermitteln, und noch weniger liegen korrekte Produktionsstatistiken umfassender Art vor.

Auch auf indirektem Wege, nämlich an der Hand der Verkehrsstatistik, läfst sich eine völlig einwandfreie Scheidung nach Binnen- und Aufsenhandel nicht durchführen. Immerhin gestattet die Verkehrsstatistik eine Berechnung, die wenigstens einen Wahrscheinlichkeitswert hat. Dabei darf freilich nicht übersehen werden, dafs im inneren Verkehr viele Versendungsmengen mehrmals gezählt werden, weil sie mehrmals in Bewegung gesetzt werden, und dafs wieder andere Mengen überhaupt nicht gezählt werden, weil sie am Erzeugungsort in den Verbrauch gelangen. Genaue Zahlenangaben sind dehalb nicht möglich.

Für grofse, dicht bevölkerte Länder mit umfangreicher eigener Produktion darf als Regel ein Überwiegen der Masse der im Binnenhandel bewegten Waren angenommen werden. Bei kleinen Ländern in einer Lage, die für den internationalen Zwischenhandel günstig ist, wird der Aufsenhandel in der Regel die gröfsere Bedeutung haben.



Weit weniger freundlich, als der Grofshandel wird im allgemeinen der Kleinhandel beurteilt, schon deshalb, weil, wie erwähnt, sowohl die Art seines Abnehmerkreises als auch sachliche Eigentümlichkeiten ein deutliches Erkennen seiner Leistungen und eine gerechte Abwägung seiner Bedeutung erschweren.

Was wirft man dem Kleinhandel vor? Zunächst nimmt man Anstofs an der Höhe der Vergütungen, die dem Kleinhändler für seine Dienste gezahlt werden. Man hält diese Vergütung für zu hoch, entweder in dem Sinne, dafs der einzelne Kleinhändler sich zu hohe Preisaufschläge erlaubt, oder aber dafs — wenn auch der Einzelne nur eine mäfsige Vergütung nimmt — doch im ganzen die Volkswirtschaft die Leistungen des Kleinhandels zu teuer bezahlen mufs, weil der Kleinhandel überfüllt ist und zu viel Existenzen ernähren mufs.

Auch wird hervorgehoben, dafs unzulängliche kaufmännische Fähigkeit und Vorbildung den Kleinhändler zu falschen oder unzweckmäfsigen Operationen, wie z. B. zu ungünstigem Einkauf, unverständiger Behandlung der Waren u. dergl. führt, und dafs diese Fehler des Kaufmanns durch hohe Preisaufschläge auf die Konsumenten abgewälzt werden. Weiter wird angeführt, dafs die Beschaffenheit und Reinheit der Waren nicht immer einwandfrei sei, und dafs durch mifsbräuchliche Ausnutzung des Kreditsystems die Konsumenten in Abhängigkeit von dem Kaufmann gebracht werden und sich auch deshalb Preisaufschläge gefallen lassen müssen, die weder mit dem Umfang der geleisteten Dienste noch mit der Beschaffenheit der Waren in Einklang stehen.

Niemand kann leugnen, dafs sich für jede dieser Behauptungen thatsächliche Vorkommnisse anführen lassen. Aber ebensowenig kann bei ruhiger Beurteilung der Sache geleugnet werden, dafs man solche Vorkommnisse nicht verallgemeinern und unterschiedslos auf alle Kleinhändler übertragen darf. Es giebt eben innerhalb des Kleinhandels so verschiedene Elemente, dafs von einer Gleichartigkeit des Verhaltens schlechterdings nicht die Rede sein kann.

Soliden und tüchtig geleiteten Kleinhandelsbetrieben kann nach den Untersuchungen, die auf Veranlassung des Vereins für Sozialpolitik 1888 erschienen sind, und nach den Ergebnissen der Beratungen des Vereins darüber der Vorwurf nicht gemacht werden, dafs sie zu hohe Preisforderungen durch ungeschicktes Vorgehen, durch Mifsbrauch des Kredites u. dergl. mehr herbeiführen, und dafs sie sich im ganzen ihre Vermittlerarbeit zu teuer bezahlen lassen. Dafs bei einzelnen Artikeln diese Vergütung höher ist, als bei anderen, versteht sich von selbst. Es kommt aber bei der Beurteilung auf die Gesamtziffern an, da die zahlreichen Dienste, die der Kleinhändler dem Konsumenten leistet, nicht jeder für sich behandelt werden können. Selbstverständlich ist es auch, dafs die

Vergütungen für die Dienste des Handels beim Kleinhandel im allgemeinen verhältnismäſsig höher sein müssen, als beim Groſshandel. Daſs sie aber im ganzen zu hoch sind gegenüben den Diensten, die in Frage kommen, läſst sich nicht allgemein behaupten. Die oben erwähnten Untersuchungen haben ergeben, daſs die Gesamtvergütung, die der einzelne Haushalt dem Kleinhändler jährlich zu zahlen hat, doch verhältnismäſsig gering ist gegenüber der Arbeit, die der Kaufmann behufs Heranschaffung und Lagerung der zahlreichen einzelnen Waren aus aller Herren Länder auf sich nehmen muſs. Der einzelne Konsument würde diese Arbeit schwerlich ebenso billig leisten können, ganz abgesehen von den sachlichen Schwierigkeiten, die ihm dabei als Nichtfachmann entgegentreten. Bei einzelnen wenigen Bedarfsgegenständen mag der Konsument ohne den Kleinhandel fertig werden; für die Gesamtheit seiner zahlreichen Bedarfsartikel ist ihm das unmöglich.

Daſs bei weniger soliden und weniger gut geleiteten Betrieben mehr Grund zur Klage vorhanden ist, und daſs auch das groſse Heer kleiner und kleinster Händler, die erst aus zweiter, dritter oder vierter Hand einkaufen, eine an sich vermeidliche Verteuerung der Waren hervorrufen kann, soll damit nicht geleugnet werden.

Mit diesen Erwägungen ist nun freilich die Frage noch nicht entschieden, ob die Volkswirtschaft im ganzen nicht die Dienste des Kleinhandels zu teuer bezahlen muſs, weil wegen der Überfüllung desselben zu viele Existenzen ernährt werden müssen. Auch auf diese Frage läſst sich keine allgemeine Antwort geben. Bis jetzt hat noch Niemand die Formel gefunden, nach der man berechnen könnte, wieviel Einwohner mindestens auf einen Kleinhandelsbetrieb entfallen müssen, wenn die zweckmäſsige, ununterbrochene und reichhaltige Bedarfsversorgung, die der Konsument heute beansprucht, mit dem geringsten Gesamtaufwande, der möglich ist, also in der wirtschaftlichsten Weise, bewirkt werden soll. Auch künftig wird eine solche Formel nicht zu finden sein. Fehlt sie uns aber, woran sollen wir die Verhältnisse messen, wenn wir wissen wollen, ob zu viel Kleinhändler vorhanden sind? Man könnte sagen: an der wirtschaftlichen Lage der Kleinhändler selbst; geht es ihnen schlecht, so hat der Einzelne eben nicht mehr ein genügendes Arbeitsfeld. Aber wann geht es dem Kleinhänder schlecht? An welchem Maſsstabe können wir seine wirtschaftliche Lage messen? Nicht einmal die Konkursstatistik ermöglicht uns den Schluſs auf eine Überfüllung des Kleinhandels, solange uns nicht die einzelnen Konkursursachen bekannt sind. In all' diese Dinge spielen so viele persönliche und statistisch gar nicht erfaſsbare Faktoren hinein, daſs man mit allgemeinen Schluſsfolgerungen äuſserst vorsichtig sein muſs. Im einzelnen Falle berechtigen uns wohl gewisse Anzeichen dazu, eine Überfüllung anzunehmen. Jede allgemeine derartige Behauptung aber schwebt in der Luft.

Die weiteren Vorwürfe, die gegen den Kleinhandel gerichtet werden, gehen dahin, dafs seine Preise sich zu wenig und zu langsam den Verschiebungen der Grofshandelspreise anpassen, entweder weil die Kleinhändler eine solche Anpassung nicht wollen, oder weil sie dieselbe nicht durchführen können. Soweit sie die Anpassung nicht durchführen können, ist ein Vorwurf gegen die Kleinhändler persönlich nicht zu erheben, sondern könnte sich nur richten gegen die ganze Organisation der Bedarfsvermittlung. Nur soweit, als die Kleinhändler die Anpassung unterlassen, obwohl sie dieselbe durchführen können, wäre ihnen daraus ein Vorwurf zu machen.

Die oben erwähnten Untersuchungen und Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik haben naturgemäfs nur einen kleinen Ausschnitt der thatsächlichen Verhältnisse beleuchten können. Für diesen Ausschnitt aber haben sie ergeben, dafs in tüchtigen und soliden Geschäften im grofsen Durchschnitte die Kleinhandelspreise sich denen des Grofsverkehrs anpassen. Allerdings machen die Kleinhandelspreise nicht jede kleine Schwankung der Grofshandelspreise mit und hinken vielfach den letzteren nach, und weiter kommt die Verschiebung im Grofshandel meist nur teilweise im Kleinhandel zum Ausdruck. Im ganzen vibrieren deshalb die Kleinhandelspreise weniger oft und weniger heftig; aber die nachhaltigen Verschiebungen der Grofshandelspreise kommen doch im wesentlichen in der Preisbewegung des Kleinhandels zum Ausdruck. Es fehlt nicht an Beispielen dafür, dafs eine Preiserhöhung im Grofshandel die Preise des Kleinhandels verhältnismäfsig noch stärker gesteigert hat; aber es fehlt auch nicht an Belegen dafür, dafs der Konsument die Erhöhung der Grofshandelspreise nur zum Teil hat auf sich nehmen müssen. Ja es lassen sich thatsächliche Fälle genug anführen, in denen die Konsumenten die Erhöhung der Grofshandelspreise überhaupt nicht haben spüren müssen, und in denen zeitweilig die Preise des Kleinhands unter denen des Grofshandels blieben.

Hier zeigt sich deutlich, dafs überhaupt die Stellung des Kleinhändlers zur Preisbewegung weniger frei ist als die des Grofshändlers. Die Abnehmerkreise des Kleinhandels drängen selbst auf eine gewisse Stetigkeit der Preise hin, und der Kleinhändler mufs sich dem anpassen, weil er bei einer Preiserhöhung, auch wenn er vorher die Preise heruntergesetzt hatte, leicht Kunden verliert. Der Kleinhändler hat überdies auch mehr mit den bei der Preisgestaltung mitwirkenden lokalen Verhältnissen zu rechnen. Das Verhalten der Abnehmer begünstigt vielfach direkt eine stetigere Haltung der Preise. Wo z. B. im Kleinhandelsverkehr der Kredit regelmäfsig in Anspruch genommen wird, also der Kleinhändler langsamer seine aufgewendeten Kosten ersetzt bekommt, müssen naturgemäfs die Preise länger auf demselben Stande verharren. Auch die Gewöhnung der Konsumenten an bestimmte Preise für gewisse

Warensorten, deren feinere Unterscheidung den meisten Konsumenten nicht geläufig ist, drängt in dieselbe Richtung.

Dazu kommt, dafs der Kleinhändler im Verhältnis mehr und länger Lager halten, also auch länger mit den alten Einkaufspreisen rechnen mufs, als der Grofshändler, und deshalb selbst manche Verschiebungen im Grofshandel gar nicht verspürt. Des weiteren ist zu beachten, dafs die laufenden allgemeinen Unkosten von den Verschiebungen der Grofshandelspreise ganz unberührt bleiben. Je höher diese Kosten sind, desto geringer mufs der Einflufs der Schwankungen der Grofshandelspreise auf die Kleinhandelspreise sein, sodafs von vornherein im allgemeinen die Verschiebungen des grofsen Marktes nur in abgeschwächter Form beim Kleinverkehr mit den einzelnen Konsumenten zu Tage treten können. Diese Abschwächung wird noch vergröfsert dadurch, dafs der Kleinhandel mit sehr kleinen Einzelmengen beim Verkauf zu thun hat. Die Verschiebungen des Grofshandelspreises für 100 kg oder für 1 t machen bei der Einzelmenge, die im Kleinhandel verkauft wird, oft nur einen kleinen Bruchteil eines Pfennigs aus und werden deshalb ignoriert.

Was man billigerweise von der Preisgestaltung im Kleinhandel verlangen kann, ist hiernach nicht die volle Anpassung an die Bewegung der Grofshandelspreise, sondern nur die abgeschwächte Anpassung an grofse und nachhaltige Verschiebungen im Grofsverkehr. Diese Forderung aber wird, soweit Untersuchungen vorliegen, im wesentlichen von soliden und gut geleiteten Kleinhandelsbetrieben erfüllt.

Auch hier darf natürlich nicht vergessen werden, dafs im Kleinhandel sehr verschiedenartige Betriebe stecken. Kleine und kleinste, nicht sachverständig oder nicht solide geleitete Winkelgeschäfte werden ein anderes Ergebnis wie in Bezug auf die Höhe, so auch in Bezug auf die Bewegung der Preise zeigen.

Eine besondere Stellung nehmen in dieser Beziehung die Geschäfte ein, die ständig für alle Waren denselben Preis verlangen (50 Pf.-, 1 M.-, 3 M.-Bazare u. s. w.). Da die Einkaufspreise der Waren schwanken, so ist die Vermittlungsgebühr, die sich aus dem ständig festgehaltenen Verkaufspreis ergiebt, bald höher, bald geringer, vorausgesetzt, dafs die Händler diesen Verschiebungen nicht durch Änderung der Beschaffenheit der Ware ausweichen. Eine Anpassung der Preise an die Verschiebungen des Grofsmarktes findet hier selbstverständlich nicht statt.

Ein Teil des Kleinhandels bleibt von den besprochenen Vorwürfen der Konsumenten meist verschont, nämlich derjenige, welcher in den Grofsmagazinen (Warenhäusern) durchgeführt wird. Es ist schon gesagt worden, dafs diese Form des Kleinhandels die technische Arbeitsteilung an Stelle der Berufsgliederung in den Vordergrund schiebt und so gewisse Nachteile einer weitgehenden beruflichen Arbeitsgliederung des Kaufmannshandels aufhebt. Sie bietet den Konsumenten die Mög-

lichkeit, in bequemer Weise innerhalb glänzend ausgestatteter Räume die verschiedensten Bedürfnisse zu decken, denn sie konzentriert gewissermafsen eine grofse Zahl von Specialgeschäften an einer Stelle und in einer Hand. Aber sie ruft — wie schon gezeigt — dadurch auch für den entfernt wohnenden Teil der Konsumenten wieder gewisse Unbequemlichkeiten hervor. Aufserdem liegt in der grofsen — in der Praxis oft viel zu weit getriebenen — Mannigfaltigkeit der Waren eine gewisse Gefahr. Je gröfser die Mannigfaltigkeit der Waren, desto schwerer ist es für den Unternehmer, noch selbst einen Überblick über das Ganze zu behalten, desto gröfser auch seine Abhängigkeit von der Zuverlässigkeit und kaufmännischen Tüchtigkeit seiner Abteilungschefs, desto leichter können sich Mifsbräuche ausbilden. Auch darf wohl angenommen werden, dafs ein tüchtiges, hinreichend kapitalkräftiges Specialgeschäft in der Pflege und Behandlung seines besonderen Artikels noch mehr leisten kann, als das Warenhaus, bei welchem dieser Zweig nur einer unter sehr vielen ist. Schon aus diesen Gründen kann man die Grofsmagazine nicht schlechthin als die rationellste Form des Kleinhandels bezeichnen.

Immerhin aber bringen sie für einen Teil der Konsumenten unmittelbar eine erheblich gröfsere Bequemlichkeit mit sich, und für die entfernt wohnenden Konsumenten lassen sich die Unbequemlichkeiten der Bedarfsdeckung durch ausgiebige Benutzung der Packetpost und anderer Verkehrseinrichtungen wesentlich abschwächen.

Nicht zu leugnen ist ferner, dafs die Grofsmagazine gewisse technische Vorzüge vor dem zersplitterten Kleinhandel aufweisen. Die Zusammenfassung vieler Specialgeschäfte an einer Stelle und in einer Hand ist an sich geeignet, die allgemeinen Geschäftsunkosten zu vermindern, weil viele Ausgaben, die sich bei der zersplitterten Form des Betriebes in jedem einzelnen Geschäft wiederholen, jetzt nur einmal gemacht werden müssen. Dazu kommt, dafs diese Betriebe sich als kapitalkräftige Grofsbetriebe darstellen und sich deshalb für Einkauf, Transport, Lagerung, Behandlung der Waren u. dergl. bessere Bedingungen verschaffen können, als viele kleine Kaufleute. Der Grofsbetrieb verleugnet auch hier die Vorzüge, die ihm in vielen Beziehungen anhaften, nicht. Diese Umstände und dazu der regere Umsatz ermöglichen es an und für sich, dafs die Vergütungen, die für die Dienste des Kaufmanns zu zahlen sind, sich auf einer geringeren Höhe halten können als bei den zersplitterten Geschäftsbetrieben. Soweit das eintritt, mufs man darin vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus einen Fortschritt erblicken, der gerade den Konsumenten zu Gute kommt.

Die Inanspruchnahme des Kredites bei Beschaffung der täglichen Bedarfsgegenstände ist bei den Grofsmagazinen nicht unbedingt ausgeschlossen, aber so schwer durchzuführen, dafs dieselben erklärlicherweise überall zum Prinzip der Barzahlung haben übergehen müssen.

Das mag einzelnen Konsumenten im Anfang unbequem sein, auf die Dauer wirkt es günstig auf ihr wirtschaftliches Verhalten ein, und man kann mit gutem Grunde hier von einer gewissen erzieherischen Wirkung reden, die bei einem Teil der zersplitterten Kleinhandlungen fehlt.

Auch darf anerkannt werden, dafs die Grofsmagazine das Eindringen ungeeigneter und nicht genügend geschulter Kräfte in den Kleinhandel erschweren und damit einem Mifsstand entgegenarbeiten, der sich bisher im Kleinhandel in sehr empfindlicher Weise fühlbar gemacht hat.

Für die Angestellten des Handels bieten die Grofsbetriebe ebenfalls manche Vorzüge. Mifsstände ihrer Lage und Behandlung können sich bei solchen Betrieben, die durchaus im Lichte der Öffentlichkeit stehen, schwerer entwickeln als bei Einzelgeschäften, auf die weniger geachtet wird. Die Arbeitszeit der Angestellten insbesondere läfst sich in den Grofsbetrieben leichter auf ein vernünftiges Mafs einschränken. Was bezüglich der einzelnen Kleinhandlungen bisher meist vergeblich angestrebt wurde, die Verkürzung der Arbeitszeit, ist in manchen Grofsmagazinen schon freiwillig durchgeführt. Sie haben die Macht, auch in dieser Beziehung auf die Konsumenten einzuwirken und sie zu veranlassen, dafs sie ihre Einkäufe auf kürzere Zeit zusammendrängen. Allerdings mufs in den Grofsmagazinen in der kürzeren Arbeitszeit auch intensiver gearbeitet werden. Aber darin liegt kein Nachteil, und die Angestellten selbst ziehen es in der Regel vor, die kürzere Zeit hindurch angestrengt zu arbeiten und dann frei zu sein, als vom frühen Morgen bis zum späten Abend zwar weniger angespannt, aber doch an das Geschäft gefesselt zu sein. Die Besoldungsverhältnisse können in den Grofsbetrieben eher günstig gestaltet werden, weil die finanzielle Leistungsfähigkeit der Unternehmer und die Ansprüche an ihre Angestellten gröfser sind, als bei einem beträchtlichen Teil der Einzelgeschäfte. Überdies müssen die moralischen Anforderungen an die Angestellten hier sehr hoch gespannt werden und deshalb auf die Dauer auch in den Besoldungen einen entsprechenden Ausdruck finden. Durch Wohlfahrtseinrichtungen verschiedener Art, durch die gerade hier verhältnismäfsig leicht anwendbare Gewinnbeteiligung der Angestellten kann in den Grofsbetrieben des Kleinhandels ein günstiger Einflufs auf die Gesamtlage der Angestellten eher ausgeübt werden, als es in der Regel dem einzelnen kleinen Kaufmann möglich ist. Zudem verheifst die höhere wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit der Grofsbetriebe auch eine ständigere Arbeitsgelegenheit für die Angestellten.

Das sind wichtige soziale Wirkungen, die man nicht unterschätzen soll. Allerdings reifst dann auch auf der anderen Seite der Zusammenbruch eines Grofsmagazins viel mehr Existenzen in den Abgrund, als der Untergang eines kleinen Einzelgeschäfts, und überhaupt müssen diese Vorteile durch Verzicht der Beteiligten auf selbständige kaufmännische Unternehmerthätigkeit erkauft werden, was in sozialer Beziehung nicht ohne Bedenken ist.

Die vorstehenden Darlegungen lassen das günstige Urteil vieler Nationalökonomen über den Grundgedanken der Grofsmagazine im wesentlichen als berechtigt erscheinen und erklären auch zugleich die Thatsache, dafs die Konsumenten im allgemeinen über die neue Form des Kleinhandels nicht klagen. Desto lauter ertönen die Klagen der Kleinhändler über die Gefährdung ihrer Existenz durch die Grofsmagazine. Immer von neuem wird hervorgehoben, dafs zahlreiche kleine Kaufleute durch die Grofsmagazine bei Seite geschoben werden. Man mufs das in der Hauptsache als richtig anerkennen. Die Grofsmagazine sind in so wichtigen Beziehungen dem zersplitterten Kleinhandel so überlegen, dafs die letzteren der neuen Konkurrenz oft nicht gewachsen sind. Gerade in den Klagen der Kleinhändler über die Konkurrenz der Grofsmagazine liegt die bündige Anerkennung dafür, dafs — vom volkswirtschaftlichen Standpunkt und vom Standpunkt der Konsumenten aus — die Grofsmagazine einen wichtigen Fortschritt darstellen. Der Kampf zwischen den beiden Formen des Kleinhandels ist nicht nur ein Kampf zwischen Grofsen und Kleinen, sondern auch ein Kampf zwischen neuen und alten Betriebsformen.

Die in ihrer Existenz bedrohten Vertreter der alten Betriebsformen haben oft behauptet, dafs der Konkurrenzkampf von Seiten der Grofsmagazine nicht mit ehrlichen Mitteln durchgeführt werde. Die Waren sollen vielfach von zweifelhafter Beschaffenheit sein, sodafs die Konsumenten geschädigt würden, durch einzelne besonders billige Artikel sollen die Käufer angelockt werden, um ihnen nachher bei anderen Artikeln desto höhere Preise abzunehmen, u. s. w.

Wer die Entwicklung ruhig verfolgt, wird zugeben müssen, dafs solche Dinge vorgekommen sind; aber den Beweis, dafs sie sehr häufig sind und zu einem allgemeinen absprechenden Urteil über die Grofsmagazine berechtigen, hat noch Niemand erbringen können, und ich zweifle, dafs das später gelingen sollte. Vor falschen Verallgemeinerungen mufs man sich auch hier unbedingt hüten. Soweit unehrliche Mittel in diesem Kampfe angewendet werden, ist es Sache der inneren Handelspolitik, entsprechende Vorkehrungen zu treffen. Soweit aber mit ehrlichen Mitteln gekämpft wird, sind alle Mafsregeln unberechtigt, die zu einer Gefährdung oder Vernichtung der neuen Betriebsform führen können; auch die gröfste Anteilnahme an der in der That schwierigen Lage vieler kleiner Kaufleute darf nicht dazu verleiten, eine an sich berechtigte Entwicklung künstlich unmöglich zu machen.

Der Wanderhandel in seiner älteren Form (Hausierhandel, Markt- und Mefshandel) und in seiner neueren Ausgestaltung (Wanderlager) ist auch unter den heutigen Verhältnissen nicht einfach von den im § 1 dargelegten Wirkungen des Handels auszuschliefsen. Auch er dient dazu, die Trennung zwischen Produzent und Konsument zu überwinden.

Seine Eigentümlichkeit, das Aufsuchen der Abnehmer, während der sefshafte Handel sie normalerweise in seinem Geschäftslokal erwartet, mufs dem Wanderhandel überall da eine besondere Bedeutung verschaffen, wo die geringe Leistungsfähigkeit des Verkehrswesens und die geringe Dichtigkeit der Bevölkerung eine Bedarfsversorgung vermittelst fester Verkaufslokale erschwert oder unmöglich macht. Für die Länder der europäischen Kultur ist diese Voraussetzung in der Hauptsache nicht mehr gegeben. Aber auch in den hochentwickelten Ländern giebt es immer noch Gebiete, die an den modernen Verkehr nicht genügend angeschlossen sind und eine zerstreut wohnende dünne Bevölkerung aufweisen und deshalb sefshaften Kaufleuten kein genügendes Arbeitsfeld bieten. In solchen Fällen hat der Markthandel und noch mehr der Hausierhandel eine wichtige Stellung in der Bedarfsversorgung, jener, weil er gelegentlich gröfsere Warenvorräte der aus der Umgegend zusammenströmenden Bevölkerung bietet, dieser, weil er den Konsumenten die Beschaffung vieler Bedarfsartikel mit einer gewissen Regelmäfsigkeit in bequemer Weise ermöglicht. Selbst in den gröfseren Städten haben diese beiden Formen des Wanderhandels noch eine gewisse Bedeutung und Berechtigung. Durch hausierartigen Betrieb werden Butter, Obst, Spargel, Gemüse, Geflügel u. s. w. durch Bewohner der Umgegend von Haus zu Haus gebracht, und so wird der Bezug solcher Gegenstände den Konsumenten äufserst bequem gemacht. In gröfserem Stile dienen einem gleichen Zwecke die lokalen Wochenmärkte; aber sie haben dabei einen wichtigen Vorzug vor dem hausiermäfsigen Einzelbetrieb. Bei diesem findet ein unmittelbarer Wettbewerb der Verkäufer und die Ausstellung der Waren verschiedener Verkäufer nicht statt. Der Hausierer ist isoliert und bewirkt auch seine Abschlüsse in völliger Isolierung. Darin liegt eine Gefahr. Der Konsument kann dadurch leichter veranlafst werden, Preise zu zahlen, die den Verhältnissen nicht entsprechen. Der Einflufs der Konkurrenz der Verkäufer auf die Preise kommt ihm nicht völlig zu gute. Auch ein Vergleich mit anderen Waren hinsichtlich der Beschaffenheit ist ihm dabei meist nicht möglich. Fehlt ihm die Fähigkeit zur Beurteilung der Beschaffenheit, so kann er dadurch benachteiligt werden.

Bei den Wochenmärkten liegt die Sache in beiden Beziehungen für den Konsumenten günstiger, nur mufs er dafür auch die Umständlichkeiten und den Zeitverlust des Weges zum und vom Markt und die Arbeit des Wegschaffens der gekauften Gegenstände auf sich nehmen oder auf seine Kosten bewirken lassen. Die dem Kleinverkehr mit dem Konsumenten dienenden Wochenmärkte, die übrigens vielfach an jedem Wochentage abgehalten werden, sind nicht selten nach Warengattungen räumlich getrennt (Fischmarkt, Gemüsemarkt, Geflügelmarkt, Blumenmarkt u. s. w.). In dieser Gliederung liegt für den Konsumenten

der Nachteil, dafs mehr und längere Wege zurückgelegt werden müssen, aber auch der Vorteil, dafs ihm ein besserer Überblick über die Marktlage des Specialartikels des einzelnen Marktes ermöglicht wird, und dafs die Konkurrenz unter den Verkäufern lebhafter ist.

Eine Weiterbildung in entgegengesetzter Richtung, also in der Richtung einer gröfseren Zusammenfassung verschiedener Warenarten liegt in den Markthallen vor, wie sie sich neuerdings in den gröfseren Städten entwickelt haben. Hier ist zwar an sich auch eine Specialisierung unter gleichzeitiger räumlicher Trennung möglich, aber thatsächlich drängen sich meist in den Markthallen die Verkäufer verschiedener Produkte zusammen, die dann aber oft innerhalb der Markthalle gruppenweise nach den Warenarten gegliedert sind. Dies letztere Verfahren vereinigt gewisse Vorteile des speciellen mit solchen des allgemeinen Marktes. Dazu kommt dann noch bei allen Markthallen der äufsere — auch in hygienischer Beziehung wichtige — Schutz gegen störende Einflüsse der Witterung, gegen Staub u. s. w.

Dem Kleinverkehr dienen auch die Jahrmärkte, die in längeren Zwischenräumen eine gröfsere Zahl von Verkäufern verschiedener Waren zusammenführen. Ihr Ursprung führt auf kirchliche Feste und sonstige Anlässe zu gröfserem Zusammenströmen der Menschen zurück, und daraus erklärt es sich auch, dafs sie in der Regel mit Volksbelustigungen aller Art verbunden waren und sind. In früheren Zeiten geringerer Verkehrsentwicklung und geringerer Volksdichtigkeit hatten auch die Jahrmärkte eine erhebliche Bedeutung für Bedarfsversorgung. Überdies waren sie ein wirksames Mittel, den durch allerlei Vorrechte geschützten städtischen Gewerbetreibenden neue Anregungen zu geben und sie durch zeitweilige stärkere Konkurrenz vor Stillstand und Schlendrian zu bewahren. Die mittelalterliche städtische Gewerbepolitik hat gerade aus diesem Gesichtspunkt heraus nicht selten die Zoll- und sonstigen Absperrungsmafsregeln gegen fremde Zufuhren zu Gunsten des Marktverkehrs durchbrochen.

Heute sind in den Ländern europäischer Kultur die alten Anlässe für die Entwicklung der Jahrmärkte in der Hauptsache verschwunden. Dafs trotzdem die Jahrmärkte nicht aufgehört haben, ist ein Kennzeichen des grofsen Beharrungsvermögens alter Volksgewohnheiten.

Die Märkte, die sich in gröfseren Zwischenräumen wiederholten, dienten in früheren Jahrhunderten auch dem Grofsverkehr. Sie wurden und werden in diesem Falle vielfach als „Messen“ bezeichnet, wenngleich der Name Messe auch wohl für die dem Kleinverkehr gewidmeten Märkte gebraucht wird. Die Messen, deren Entwicklung im einzelnen hier übergangen werden kann, haben ihre frühere Bedeutung ebenfalls verloren, und soweit noch Märkte unter dieser Bezeichnung gehen, dienen sie jetzt in den Staaten europäischer Kultur meist mehr dem Klein- als dem Grofshandel.

Dem Grofshandel sind auch verschiedene, periodisch wiederkehrende Specialmärkte für Vieh, Pferde, Wolle u. s. w. gewidmet Ihre Bedeutung liegt namentlich in der Ausstellung der Erzeugnisse einer gröfseren Zahl von Produzenten neben einander und in dem dadurch ermöglichten besseren Überblick über die Marktlage. Für eine Reihe wichtiger überseeischer Bedarfsartikel, wie z. B. für Wolle, Baumwolle, Kaffee u. s. w., haben sich neuerdings in den Haupteinfuhrhäfen periodische Versteigerungen entwickelt, die ebenfalls dem Grofsverkehr dienen. Noch wichtiger sind in dieser Beziehung die modernen Börsen, die an anderer Stelle näher zu besprechen sind.

Dafs der Wanderhandel in Gestalt des Hausierhandels und des Markt- oder Mefshandels in den Ländern geringerer Kultur auch heute noch eine sehr grofse Bedeutung beanspruchen kann, ergiebt sich aus dem Gesagten von selbst.

Was die „Wanderlager“ anlangt, so kommen hier ganz andere Gesichtspunkte in Betracht, als beim Hausierhandel und Markthandel. Haben diese auch heute noch zum Teil die Aufgabe, entlegenen und dünn bevölkerten Gegenden die Bedarfsversorgung zu erleichtern, so kommt das bei den Wanderlagern nicht in Frage. Die Wanderlager suchen nicht die entlegenen Gegenden, sondern gerade die grofsen Städte auf, in denen die Bedarfsversorgung ohnehin schon genügend entwickelt ist, und in denen auch wegen der lebhaften Konkurrenz der sefshaften Kaufleute und Gewerbetreibenden kein Bedürfnis besteht, durch gelegentliche Zufuhren fremder Erzeugnisse neue Anregungen zu geben. Ein volkswirtschaftliches Bedürfnis für Wanderlager ist nicht anzuerkennen. Dem Konsumenten nützen sie in der Regel auch nicht, da die Beschaffenheit ihrer Waren vielfach sehr zweifelhafter Art ist, und da sie sich oft darauf werfen, sonst unverkäufliche Ramschwaren an den urteilslosen Teil der grofsstädtischen Bevölkerung abzusetzen. Durch anscheinend billige Preisgestaltung locken sie die Käufer für solche Waren an, und unreelle Machenschaften sind dabei nicht gerade selten. Von den ansässigen Kaufleuten werden sie deshalb — und zwar in den allermeisten Fällen mit Recht — als eine unsolide Schleuderkonkurrenz bekämpft.

Die sefshaften Kaufleute machen freilich auch gegen die übrigen Formen des Wanderhandels — soweit er dem Kleinhandel dient — Front und betonen nachdrücklich, dafs es in wirtschaftlicher und auch in sozialer Beziehung wichtiger sei, den sefshaften Kleinhandel lebensfähig zu erhalten, anstatt veraltete und überflüssige Formen des Kleinhandels zu konservieren. Darin liegt etwas Richtiges, und soweit der sefshafte Kleinhandel ebenso gut und ebenso billig oder noch besser und billiger die Bedarfsversorgung vermittelt, mufs man solchen Erwägungen zustimmen. Nur mufs man sie nicht verallgemeinern, da es thatsächlich in

den Kulturstaaten noch Fälle genug giebt, in denen Hausier- und Markthandel den Bedürfnissen des Konsumenten an sich besser entsprechen.

Gemeinsam ist allen Formen des Wanderhandels, daſs die Verkäufer einer ständigen Kontrolle der Konsumenten entzogen sind. Am wenigsten gilt das für die Specialmärkte des Groſsverkehrs und für die regelmäſsigen Wochenmärkte, da sich hier in der Hauptsache dieselben Verkäufer immer wieder einfinden. Am meisten gilt es für die Wanderlager und für einen erheblichen Teil des Hausierhandels; von letzterem kann man wenigstens die Verkäufer der Produkte der nächsten Umgegend der Städte als regelmäſsig wiederkehrend betrachten. Der Umstand, daſs sich Wanderlager und meist auch Hausierer einer ständigen Kontrolle durch die Abnehmer entziehen und überhaupt nur in vorübergehende Beziehungen zu den Abnehmern treten, birgt die Gefahr in sich, daſs unreelle Machenschaften leichter ungestraft vorgenommen werden können. Die Gefahr wird gesteigert durch die Thatsache, daſs sich vielfach nicht einwandfreie Personen diesen Geschäftsarten widmen. Beim Hausierhandel tritt dazu noch der Umstand, daſs zudringlicher Belästigung der Konsumenten und der Verleitung zu unnützen Ausgaben ein groſser Spielraum gegeben ist.

Die Miſsstände, die beim Wanderhandel eingetreten sind, rechtfertigen ein Eingreifen der Gesetzgebung, das sich namentlich gegenüber den Wanderlagern in scharfe Formen kleiden kann. Ein wirkliches Verbot aber ist wenigstens in Bezug auf Markt- und Hausierhandel nicht wohl angängig.

Als eine Art Hausierbetrieb in modernisierter Form erscheint das „Detailreisen“, d. h. das Aufsuchen von Warenbestellungen bei den einzelnen Konsumenten seitens der Vertreter seſshafter Geschäfte. Die Möglichkeit zudringlicher Belästigung und der Verleitung zu unnützen Ausgaben ist auch hier anzuerkennen. Da aber hinter dem Reisenden das seſshafte Geschäft steht, so ist die Möglichkeit einer Kontrolle durch die Konsumenten wesentlich gröſser. Daſs einem Teil der seſshaften Geschäfte durch das Detailreisen eine unliebsame Konkurrenz bereitet wird, ist nicht zu leugnen. Aber das Detailreisen schlechthin als volkswirtschaftlich unberechtigt hinzustellen, ist nicht angängig. Das Detailreisen wird auch von eigentlichen Kleinhandelsgeschäften betrieben und ist im Grunde nur die Übertragung eines Mittels zur Absatzgewinnung, das im Groſsverkehr schon lange und neuerdings in erheblich stärkerem Maſse unbeanstandet angewendet wird, auf den Absatz im kleinen an den einzelnen Konsumenten. An sich ist nicht einzusehen, weshalb für diesen Teil des Verkehrs das Aufsuchen von Warenbestellungen durch Reisende weniger berechtigt sein soll, als im Groſsverkehr. Nicht alles, was einen Teil des seſshaften Kleinhandels unbequem ist oder ihm Absatz wegnimmt, muſs lediglich deshalb auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus verurteilt werden.

Da das Detailreisen im Vergleich zu den zu erzielenden Absatzmengen verhältnismäfsig hohe Kosten und grofse Arbeit verursacht, so mufs man es als den Ausflufs einer gewissen Absatznot betrachten, und insofern kann man in der Entwicklung dieser Einrichtung eher als in vielen anderen Thatsachen eine indirekte Bestätigung dafür erblicken, dafs in einzelnen Orten und in einzelnen Geschäftszweigen der Kleinhandel überfüllt ist. Eine Verallgemeinerung des Detailreisens würde als ein bedenkliches Symptom der Überfüllung des Kleinhandels überhaupt gelten müssen. Gegenwärtig tritt das Detailreisen aber nur als Ausnahmeerscheinung auf.

Gewissen gesetzlichen Eingriffen bietet auch das Detailreisen Raum; verboten werden kann es ohne Schädigung berechtigter Interessen nicht.

§ 3. **Die Ersetzung des Kaufmannshandels durch andere Formen der Absatz- und Bezugsvermittlung.** Die vermeintlichen und wirklichen Mifsstände, die sich im Kaufmannshandel gezeigt haben, oder die ihnen nachgesagt werden, haben vielfache Bestrebungen entstehen lassen, die darauf abzielen, die Dienste des Kaufmannshandels entbehrlich zu machen. Man will häufig selbst die Arbeiten durchführen, die man früher dem Kaufmann überliefs.

Im allgemeinen bedeutet das einen Rückschritt in der Arbeitsteilung, wie sie sich zwischen Gütererzeugung und Absatzvermittlung und Bedarfsversorgung entwickelt hat. Der Volkswirt ist geneigt, solche Rückschritte von vornherein ungünstig zu beurteilen. Man darf sich aber hier nicht durch die Worte „Rückschritt in der Arbeitsteilung“ beeinflussen lassen. Wenn dieser Rückschritt dazu führt, dasselbe, was der Kaufmannshandel geleistet hat, mit geringerem Aufwand ebenso gut oder noch besser zu leisten, als dieser, so ist das vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus vorzuziehen; vom sozialen Standpunkt aus kann freilich die dabei eintretende Verdrängung selbständiger kaufmännischer Unternehmer nachteilig sein.

Ob das angegebene Ziel erreicht werden kann, mufs im einzelnen Falle geprüft werden.

Bestrebungen zur Verdrängung des Kaufmannshandels gehen sowohl von den Produzenten als auch von den Konsumenten aus und richten sich sowohl gegen den Grofshandel als auch gegen den Kleinhandel.

Was die Bestrebungen der Produzenten anlangt, so erscheint schon vielfach der Fabrikhandel als ein Ausflufs dieser Bemühungen. Um sich von der Vermittlung des Grofshändlers unabhängig zu machen, suchen die gewerblichen Produzenten selbst oder durch ihre Vertreter, insbesondere durch ihre Reisenden die Verbindung mit den Abnehmern gröfserer Mengen zu erreichen. Um sich vom Kleinhandel unabhängig zu machen, errichten gewerbliche Produzenten eine gröfsere Anzahl eigener Kleinverkaufsstellen, die unmittelbar mit den einzelnen Konsumenten in Verbindung treten sollen.

Ein derartiges Vorgehen ist, soweit sich mangels einer entsprechenden statistischen Untersuchung erkennen läfst, in den letzten Jahren häufiger von gewerblichen Produzenten eingeschlagen worden. Es liegt ja an sich auch nahe, dafs der Produzent den Wunsch hat, die Vermittlergebühren, die der Kaufmann bisher bezog, selbst zu verdienen. Die Frage, ob das für den einzelnen Produzenten zweckmäfsig und vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus als ein Fortschritt anzusehen ist, läfst sich — wie schon ausgeführt — nicht allgemein beantworten. Ohne Zweifel giebt es viele Fälle, in denen die Frage zu bejahen ist. Zeigt doch die praktische Erfahrung, dafs nicht wenige Fabrikanten den Vertrieb im grofsen und manche auch den Vertrieb im kleinen an die eigentlichen Konsumenten mit geringerem Aufwand durchführen, als der Kaufmann. Aber es fehlt auch keineswegs an entgegengesetzten Erfahrungen. Man darf deshalb kaum annehmen, dafs ein solches Vorgehen allgemein anwendbar ist. Die Art der Kundschaft, die Gröfse der im einzelnen abzusetzenden Mengen, der verschiedene Grad der Schwierigkeit, die Absatzpunkte und die Abnehmer ausfindig zu machen, alles das spielt hierbei eine wesentliche Rolle. Je komplizierter der kaufmännische Vertrieb ist, desto geringer ist die Aussicht für den Produzenten, den Vertrieb selbst durchzuführen. Auch die Art der Waren ist dabei von Bedeutung. Je leichter die Stückelung der Ware ist, je bequemer sich ihre Zerlegung in kleine Mengen gestaltet, desto eher kann es dem Produzenten gelingen, an die eigentlichen Konsumenten selbst abzusetzen. Wer Schokoladenwaren oder Cigarren fabriziert, dem ist es wohl möglich, den Verkauf an die eigentlichen Konsumenten selbst zu organisieren. Wer Tuch oder Draht oder Bretter fabriziert, mufs in der Regel davon absehen.

Auch die Mannigfaltigkeit der Geschmacksrichtungen und dementsprechend die Mannigfaltigkeit der erzeugten Warensorten ist nicht ohne Einflufs. Die Pforzheimer Bijouteriewarenfabrikanten müssen sich, trotz der leichten Zerlegung ihrer Erzeugnisse in kleinere Absatzmengen, für den wesentlichen Teil ihres Absatzes auf die kaufmännische Vermittlung stützen, weil die überaus grofse Reichhaltigkeit ihrer Muster und die sehr grofse Verschiedenheit der Geschmacksrichtung der Konsumenten den unmittelbaren Vertrieb an die letzteren erschwert, wenn auch nicht unmöglich macht.

Die Schwierigkeiten wachsen für den Vertrieb im grofsen und noch mehr für den Vertrieb im kleinen mit der Entfernung und Zahl der Absatzgebiete, die zur Unterbringung der massenhaften Erzeugnisse nötig sind. Nadeln z. B. werden in der ganzen Welt gebraucht; aber gerade deshalb können die Fabrikanten, die diesen Artikel in gewaltigen Massen herstellen, nicht selbst den kaufmännischen Vertrieb in der Hand halten.

Das letzte Beispiel weist noch auf einen anderen Gesichtspunkt hin. Der Absatz an die Konsumenten liefse sich hier nur durch ein Netz

eigener Verkaufsstellen ermöglichen. Solche Verkaufsstellen würden aber, wenn sie lediglich Nadeln feilbieten, nicht lebensfähig sein, weil der Absatz sich sehr zersplittert und weil deshalb die Unkosten der Verkaufsstellen aufser allem Verhältnis zu dem zu erzielenden Ertrage stehen würden. Nur durch Verbindung mit verschiedenen anderen Verkaufsartikeln würden solche Verkaufsstellen lebensfähig werden. Das aber würde den Nadelfabrikanten so sehr von seiner eigentlichen Aufgabe abdrängen, dafs schon aus diesem Grunde auf einen eigenen Vertrieb an die Konsumenten verzichtet werden mufs. Hier fehlt eben die Möglichkeit, Specialgeschäfte für den erzeugten Artikel ohne unwirtschaftlichen Aufwand durchzuführen. Bei Tabak, Cigarren, Zucker- und Schokoladewaren u. s. w. dagegen hat die Erfahrung längst die Lebensfähigkeit von Specialgeschäften, wenigstens in den gröfseren Städten, erwiesen, sodafs dem Fabrikanten die Organisation besonderer Verkaufsstellen möglich ist. Auf dem platten Lande und in kleinen Orten stehen aber auch bei diesen Artikeln oft unüberwindliche Schwierigkeiten entgegen. Mit anderen Worten, die Grenzen, die der Berufsgliederung des Kaufmannshandels durch die Zersplitterung und weite Verstreuung der Konsumentenkreise gezogen werden, können auch von dem Fabrikanten beim Fabrikhandel nicht überschritten werden.

Aus all' dem mufs gefolgert werden, dafs nur unter besonders günstigen Voraussetzungen der grofsgewerbliche Produzent die Aufgabe des Kaufmannshandels ganz zu lösen vermag, und dafs es nicht möglich ist, den Kaufmann von dieser Seite her überhaupt entbehrlich zu machen.

Bei kleingewerblichen Produzenten liegen vielfach die Verhältnisse günstiger, da sie ohnehin auf den unmittelbaren Verkehr mit den Konsumenten eines engeren Bezirks angewiesen sind, und da hier die Verhältnisse oft geradezu zwingen, mit der Produktion den kaufmännischen Vertrieb zu verbinden. Hinderlich ist hier aber nicht selten die geringe kaufmännische Erfahrung, Gewandtheit und Kenntnis. Bis zu gewissem Grade läfst sich diese Schwierigkeit durch Zusammenschlufs der kleingewerblichen Produzenten zu Magazin- und Verkaufsgenossenschaften ausgleichen; doch ist bisher noch verhältnismäfsig wenig davon Gebrauch gemacht worden.

Mit besonderem Eifer sind die landwirtschaftlichen Produzenten bestrebt, sich beim Absatz ihrer Erzeugnisse von der Vermittlung des Kaufmannshandels unabhängig zu machen. Dieses Streben hat sich vorzugsweise in der Form Ausdruck verschafft, dafs die landwirtschaftlichen Produzenten sich auf genossenschaftlichem Wege zu gemeinsamem Vorgehen vereinigt haben, wie denn überhaupt der genossenschaftliche Gedanke gerade in der landwirtschaftlichen Bevölkerung in besonderem Umfange verwertet worden ist.



Die landwirtschaftlichen Produzenten sind dabei durch die natürlichen Verhältnisse in zwei Richtungen gedrängt worden. Ihre Erzeugnisse sind zum Teil Gegenstand eines umfangreichen, international organisierten Grofshandels (vorzugsweise Getreide), zum Teil werden sie in der nächsten Umgegend im Wege des Kleinhandels abgesetzt, wie Milch, Butter, Eier, Obst u. s. w. In beiden Fällen haben die landwirtschaftlichen Produzenten den Absatz selbst in die Hand zu nehmen und dadurch im ersteren Falle den Grofshandel, im letzteren den Kleinhandel zu verdrängen gesucht.

Bei der grofsen Bedeutung des Getreidebaues für die deutsche Landwirtschaft, die ja im Getreide ihr Haupterzeugnis erblicken mufs, lag für die Landwirtschaft unzweifelhaft ein Nachteil darin, dafs ihr Einflufs bei der Bildung der Getreidepreise fast ganz ausgemerzt war, und dafs sie durchaus nicht immer die Möglichkeit hatte, die dem Stande des Weltmarktes entsprechenden Preise zu erzielen. Der einzelne Landwirt, namentlich der kleine, zum Teil aber auch der grofse, stand und steht dem Getreidehandel so fern, dafs er sich dem Druck nicht entziehen kann, der von den Getreideaufkäufern auf ihn geübt wird. Geldnot, Kreditbeziehungen zu den Aufkäufern, Mannigfaltigkeit der Getreidesorten thun das ihre, diesen Druck zu verstärken.

Daher bildeten sich — und zwar erst in der jüngsten Zeit — Getreideabsatz-Genossenschaften, die in ihre Lagerhäuser das absatzfähige Getreide der zugehörigen Landwirte aufnehmen und eventuell auch beleihen, und die nun das so zusammengebrachte Getreide entweder an die grofsen Abnehmer für eigenen Bedarf, wie die Proviantämter der Militärverwaltung, oder an die bedeutenden Firmen des Getreidegrofshandels ohne weitere kaufmännische Vermittlung absetzen.

Versuche in dieser Richtung sind zunächst im engeren Kreise angestellt. Seit 1895 aber ist das Streben zu Tage getreten, in grofsem Stile den gemeinsamen Getreideabsatz zu organisieren. Die Landesregierungen, insbesondere die preufsische, sind diesen Bestrebungen bereitwillig entgegengekommen. Durch das preufsische Gesetz vom 6. Juni 1896 sind 3 Mill. M. und durch das Gesetz vom 8. Juni 1897 weitere 2 Mill. M. zur Verfügung gestellt, um daraus entweder Getreidelagerhäuser staatlicherseits zu bauen behufs Vermietung an landwirtschaftliche Genossenschaften oder den Genossenschaften niedrig verzinsliche Darlehen zur Errichtung von Lagerhäusern zu gewähren. Das praktische Vorgehen auf diesem Gebiete ist verschieden, da man auf der einen Seite centralisierte Lagerhäuser für gröfsere Bezirke, auf der anderen Seite ein Netz kleiner Lagerhäuser anstrebt.

Man darf diesen Bestrebungen gewifs sympathisch gegenüberstehen, aber man darf ihre Bedeutung auch nicht überschätzen. Die Einlagerung, Behandlung und Reinigung des Getreides läfst sich mit Hilfe solcher Lagerhäuser zwar ohne Frage zweckmäfsiger durchführen, als wenn jeder

Landwirt selbst diese Arbeiten auf sich nimmt. Aber für die kleinen Landwirte ist vielfach damit eine finanzielle Einbufse verbunden, da in Deutschland die einzelnen Bauern mit Scheunen zum Einlagern versehen sind, die nun nicht genügend ausgenutzt werden können, und da die Arbeiten während des Lagerns vielfach von dem Landwirt selbst und seinen Familienangehörigen geleistet zu werden pflegen, sodafs eine unmittelbare finanzielle Belastung daraus nicht erwächst.

Übrigens wird es oft noch der Anlage billiger Verkehrswege bedürfen, um dem Landwirt die Benutzung des Lagerhauses zu ermöglichen.

Eine weitere Schwierigkeit liegt in der grofsen Sortenverschiedenheit des Getreides, wie es in Deutschland gewonnen wird. Das erschwert die Lagerung und den Verkauf im grofsen.

Ferner ist die Befürchtung nicht abzuweisen, dafs die Lagerhäuser nur unmittelbar nach der Ernte voll ausgenutzt werden, im übrigen aber leer stehen werden. Bewahrheitet sich das, so sind die Betriebskosten der Lagerhäuser relativ zu hoch, und es ist sehr fraglich, ob unter diesen Umständen die Beseitigung der kaufmännischen Vermittlung beim Getreideabsatz durchgeführt werden kann. Es bleibt deshalb abzuwarten, wie sich in der Praxis diese Lagerhäuser und der genossenschaftliche Vertrieb des Getreides bewähren werden, und ob die Genossenschaften die keineswegs leichte Aufgabe des Getreidegrofshandels bewältigen können.

Auch bezüglich des Viehverkaufs strebt man genossenschaftliche Verbände an, deren Leistungsfähigkeit noch nicht zu übersehen ist; bei ihnen handelt es sich ebenfalls um Verdrängung des Grofshandels.

Die Übernahme der Aufgabe des Kleinhandels wird beabsichtigt bei einer grofsen Reihe landwirtschaftlicher Absatzgenossenschaften, die sich befassen mit dem Absatz von Obst, Eiern u. dergl. und vor allem mit dem Absatz von Molkereiprodukten, die in den eigenen Molkereien der Genossenschaften gewonnen sind. Im letzteren Falle dreht es sich um Produktivgenossenschaften, die an die Stelle der zersplitterten Molkereibetriebe der einzelnen Landwirte einen konzentrierten gemeinschaftlichen Betrieb setzen und zugleich den Vertrieb ihrer Produkte in die Hand nehmen; im ersteren Falle handelt es sich um reine Absatzgenossenschaften, welche nur den Vertrieb der von den Genossenschaftsmitgliedern erzeugten Produkte organisieren. In beiden Fällen kommt vorzugsweise der unmittelbare Absatz an die eigentlichen Konsumenten in Frage. Dabei ist aber zu beachten, dafs hier weniger die Verdrängung des kaufmännischen Kleinhandels in Frage steht, als die zweckmäfsigere Gestaltung des Kleinverkaufs, der bisher schon in der Regel von den landwirtschaftlichen Kleinproduzenten selbst besorgt worden war. Man mufs diese Umgestaltung des Vertriebes (und der Produktion) als einen Fortschritt bezeichnen, der den Konsumenten eine Ware von zuverlässiger Beschaffenheit und den landwirtschaftlichen Produzenten einen ständigen

Absatz zu angemessenen Preisen sichert. Die starke Vermehrung besonders auch der Molkereigenossenschaften (nach der Statistik des „Allgemeinen Verbandes der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften“ von 201 im Jahre 1890 auf 486 im Jahre 1895 und auf 707 im Jahre 1896) ist deshalb freudig zu begrüfsen.

Auf das Genossenschaftswesen haben aber nicht nur die Produzenten zurückgegriffen, um selbst den Vertrieb ihrer Produkte in die Hand zu nehmen, sondern auch die Abnehmer und Konsumenten, um sich bei ihren Bezügen unabhängig von der Vermittlung des Kaufmanns zu machen. Verschiedener Art sind die hierher gehörigen Organisationen. Zunächst kommen in Betracht Vereinigungen von gewerblichen oder landwirtschaftlichen Produzenten, welche den Bezug gewisser Roh- und Hilfsstoffe besorgen wollen, und weiterhin Vereinigungen von Konsumenten im engsten Sinne des Wortes, die sich Artikel des täglichen Bedarfs auf diese Weise verschaffen wollen.

Die Genossenschaften der Produzenten zum Bezuge der Roh- und Hilfsstoffe haben den Zweck, den Produzenten die Vorteile des Bezugs der Roh- und Hilfsstoffe im grofsen zu verschaffen und sie dabei unabhängig zu machen von demjenigen Teil des Grofshandels, von welchem sie sonst in kleinen Mengen, jeder für sich, und deshalb auch zu höheren Preisen bezogen haben.

Eine Bedeutung hat das namentlich für die kleinen Produzenten, weil diese überhaupt nur geringe Mengen auf einmal beziehen können, wenn sie vereinzelt vorgehen. Legen sie ihren Bedarf zusammen und beziehen sie ihn gemeinschaftlich vom Produzenten — oder auch von den mafsgebenden Importeuren und anderen Händlern —, so können sie eine wesentlich günstigere Preisgestaltung erlangen und deshalb auch vorteilhafter produzieren und ihre Konkurrenzfähigkeit gegen die Grofsbetriebe ihres Geschäftszweiges steigern. Darin liegt ein wesentlicher Gewinn. Die Grofsbetriebe ihrerseits können dagegen, auch wenn jeder für sich vorgeht, meist so erhebliche Mengen auf einmal beziehen, dafs für sie im allgemeinen kein Anlafs vorliegt, sich zu solchen Zwecken zu vereinigen. Nichtsdestoweniger kann es Fälle geben, in denen auch für Grofsbetriebe der Zusammenschlufs vorteilhaft wird. Das gilt zunächst für diejenigen Hilfsmaterialien, welche der Einzelne nur in geringem Umfange gebraucht. Es kann aber auch wünschenswert sein bei solchen Roh- und Hilfsstoffen, die der einzelne Betrieb in grofsen Mengen braucht, dann nämlich, wenn die auf diese Stoffe angewiesenen Betriebe einem geschlossenen Vorgehen der Roh- oder Hilfsstoffproduzenten oder einem Ring der betr. Importeure gegenüberstehen. In diesem Falle kann auch der grofse Abnehmer in eine ungünstige Stellung gedrängt werden. Schliefsen sich dann die beteiligten Abnehmer zusammen, so können sie ihre wirtschaftliche Machtstellung gegenüber ihren geschlossen vorgehenden Lieferanten wesentlich verbessern.



Die gewerblichen Produzenten haben von dem Mittel der Rohstoffgenossenschaften verhältnismäfsig wenig Gebrauch gemacht. In Deutschland hat dieser Gedanke noch am meisten Anklang gefunden. Hier bestanden am 31. Mai 1896: 58 und am 1. Mai 1897: 66 gewerbliche Rohstoffgenossenschaften. Die landwirtschaftliche Bevölkerung hat sich dagegen in Deutschland auch dieser Form der Genossenschaften eifrig bedient. Am 31. Mai 1896 waren 1085, am 1. Mai 1897: 1128 landwirtschaftliche Rohstoffgenossenschaften in Deutschland vorhanden, die überwiegend den kleineren und mittleren Landwirten dienen und namentlich den Bezug von Düngemitteln und Sämereien bezwecken.

Die grofsen Landwirte haben sich zu gleichem Zwecke in der Düngerabteilung der „Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft" eine Centralstelle geschaffen, die den Bezug der Düngemittel im grofsen vermittelt.

Die Produzenten der Düngemittel stehen diesen Bestrebungen im allgemeinen günstig gegenüber, da sie in den gemeinschaftlichen Organisationen der Landwirte grofse und sichere Abnehmer finden, mit denen zu arbeiten leichter ist, als wenn man den Absatz an zahlreiche Abnehmer zersplittern mufs.

Der äufsere Anstofs zu der umfangreichen Bildung landwirtschaftlicher Bezugsgenossenschaften darf in der Abhängigkeit erblickt werden, in der sich früher vielfach der einzelne Landwirt gegenüber dem Lieferanten seiner Düngemittel etc. befand, namentlich dann, wenn dieser Lieferant auch gleichzeitig der Abnehmer für das Getreide des Landwirts war, dessen Geldgeschäfte und andere geschäftliche Angelegenheiten besorgte und durch all' diese Beziehungen schliefslich auch die Befriedigung der Kreditbedürfnisse des Landwirts in die Hand nehmen konnte. Es ist nicht zu leugnen, dafs sich dadurch mitunter sehr bedenkliche Mifsstände entwickelt haben, die mit einem Mifsbrauch der Stellung des Kaufmanns zusammenfielen. Wo solche Mifsbräuche eingerissen sind, ist es stets an sich ein berechtigter Gedanke, sich von der Vermittlung des Kaufmanns frei zu machen. Da es sich in derartigen Fällen immer nur um die Heranschaffung eines oder weniger Artikel handelt, die regelmäfsig gebraucht werden, so ist es auch hier den Verbänden der Abnehmer am leichtesten möglich, die Bezugsvermittlung mit Erfolg durchzuführen, umsomehr als die vereinigten Abnehmer zu einem eigenen Urteil über Güte und Preiswürdigkeit des betr. Artikels wohl befähigt erscheinen.

Den markantesten Ausdruck des Strebens, sich von der kaufmännischen Vermittlung beim Warenbezug unabhängig zu machen, mufs man in den Konsumvereinen erblicken, d. h. in den Genossenschaften der eigentlichen Konsumenten behufs gemeinsamen Einkaufs der Bedarfsartikel des täglichen Lebens.

Der Gedanke, gemeinsam die Waren anstatt vom Kleinhändler unmittelbar vom Produzenten oder vom Grofshändler zu beziehen, taucht

in den Kreisen der Konsumenten sehr oft auf, und leicht trauen sich die Konsumenten auch zu, diese Arbeit durchführen zu können, da sie deren technische Schwierigkeit nicht kennen. In sehr vielen Fällen führt dies Streben zu gelegentlichen Verbindungen einzelner Konsumenten zu dem Zwecke, von dieser oder jener Ware gemeinschaftlich einen gröfseren Posten zu beziehen und diesen dann unter sich zu verteilen. Da es sich hierbei nur um eine oder wenige Waren handelt, so läfst sich das auch verhältnismäfsig leicht einrichten. Da sich aber anderseits nur selten eine gröfsere Zahl von Personen zu diesem Zwecke zusammenfindet, so ist die dabei erzielte Ersparnis meist nur sehr gering. Überdies erweist es sich bei dem Bezuge von auswärts oft als ein Mifsstand, dafs man sich nicht vorher über die Beschaffenheit der Ware unterrichten kann. Ist der einzelne Teilnehmer genötigt, so viel von der gemeinsam bezogenen Ware zu entnehmen, dafs sein Bedarf für längere Zeit gedeckt ist, so wirkt das nicht immer vorteilhaft. Es wird dann oft nicht sparsam genug mit dem Vorrat umgegangen, oder es ist unbequem, diesen Vorrat aufzubewahren, oder man versteht nicht, ihn richtig zu behandeln und vor dem Verderben zu schützen. Sehr häufig wird deshalb die Wiederholung der ganzen Operation unterlassen.

Was hier nur gelegentlich im kleinen Stile für einzelne Artikel versucht wird, das wollen die Konsumvereine ständig und in grofsem Stile für viele Artikel durchführen, um so dem einzelnen Konsumenten die Vorteile des Einkaufs im grofsen zugänglich zu machen. Einzelne Konsumvereine beschränken sich auch wohl auf einen Artikel. So sind z. B. Konsumvereine lediglich für den Bezug von Branntwein gebildet worden, die ohne Frage als ein Auswuchs angesehen werden müssen. In der Regel aber erstreckt sich die Thätigkeit der Konsumvereine auf eine grofse Zahl von Waren.

Die Konsumvereine, die zunächst für die ärmeren Volksklassen wirken wollen, aber auch auf andere Klassen übergegriffen haben, verkaufen grundsätzlich nur gegen Barzahlung und zwar entweder zu möglichst billigen Preisen oder zu den üblichen Preisen des Kleinhandels. Im ersteren Falle kommt die Ersparnis, die durch den gemeinschaftlichen Einkauf gröfserer Mengen erzielt werden kann, den Mitgliedern unmittelbar zu gute. Im zweiten Falle wird ein Überschufs erzielt und nachträglich an die Mitglieder verteilt und zwar in der Regel nach Mafsgabe des Umfangs der Einkäufe, die von dem Mitgliede im abgelaufenen Betriebsjahr bewirkt sind. Dieser Weg der Überschufsverteilung schliefst sich an das berühmte Beispiel der „redlichen Pioniere von Rochdale“ an, die durch ihre glänzenden Erfolge der ganzen Bewegung wesentlich Vorschub geleistet haben. Da in dem Verfahren ein grofser Reiz für die Mitglieder liegt, so wird meist übersehen, dafs die „Dividende“ nur die Rückgabe dessen bedeutet, was vorher den einkaufenden Mitgliedern zu viel abver-

langt worden ist, dafs weder die Aufschläge auf die einzelnen Waren, noch die Bezüge der Mitglieder an diesen Waren relativ gleich sind, und dafs deshalb eine vollständige Anpassung der „Dividenden“ an die Beiträge der einzelnen Mitglieder zu dem Gesamtüberschufs nicht erzielt wird. Jedenfalls hat gerade das besprochene System der Überschufverteilung sehr viel zur Einbürgerung der Konsumvereine beigetragen.

Thatsächlich haben sich die Konsumvereine, was ihre Zahl anlangt, zu der bedeutendsten Gruppe der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften entwickelt. England hatte 1895: 1486 allgemeine und 14 Special-Konsumvereine mit zusammen rund 1,4 Mill. Mitgliedern, deren Anteilskapital sich auf 14,7 Mill. Pfd. Sterl. stellte. Der Umsatz war 36,6 Mill. Pfd. Sterl. und der Nettogewinn rund 5 Mill. Pfd. Sterl. Deutschland hatte 1. Mai 1897: 1469 Konsumvereine, Frankreich 1897: 1187, Belgien rund 400 u. s. w.

Als eine sehr wesentliche Errungenschaft der Konsumvereine [1]) wird man ohne weiteres die Verallgemeinerung des Grundsatses der Barzahlung in den wirtschaftlich schwächeren Kreisen anerkennen müssen. Das ist um so wertvoller, als trotz des Übergreifens der Konsumvereine auf andere Volksschichten doch die Handwerker und Fabrikarbeiter noch die Hauptmasse der Mitglieder bilden. Allerdings sind es nicht die ärmsten Schichten dieser Kreise, die sich an Konsumvereinen beteiligen. Bernstein (Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie, Stuttgart 1899, S. 103) betonte ganz richtig, dafs „die allerärmsten Klassen der Konsumgenossenschaft fast unzugänglich sind oder doch nur sehr allmählich für sie gewonnen werden können“. Doch soll damit das Verdienst der Konsumvereine in Bezug auf Verbreitung der Barzahlung nicht geschmälert werden.

Die Erfolge der Konsumvereine sind zum grofsen Teil auf Kosten der Kleinhändler erzielt worden, mit denen die Vereine unmittelbar in Wettbewerb treten. Unzweifelhaft schaffen die Konsumvereine für die ohnehin vielfach bedrängten Kleinhändler eine neue und sehr wichtige Erschwerung der Lage, namentlich dann, wenn die Mitglieder der Konsumvereine im Interesse der Erhöhung ihres Dividendenanteils auch für Nichtmitglieder Warenbezüge vermitteln, und weiter dann, wenn die Vereine auf die leistungsfähigeren Volksschichten in grofsem Umfange übergreifen.

Aufgabe der inneren Handelspolitik ist es, zu prüfen, ob und mit welchen Mitteln etwa in den Kampf zwischen Kleinhändlern und Konsumvereinen eingegriffen werden mufs, um die Bedingungen des Kampfes weniger ungleich zu gestalten, als sie es jetzt vielfach sind. Von einer Zerstörung der Konsumvereine kann keine Rede sein.

Wenn übrigens vielfach behauptet wird, dafs im Kleinhandel die Waren in letzter Linie thatsächlich nicht teurer verkauft werden als von den Konsumvereinen, so lassen sich dafür manche Beispiele an-

1) Ihre allgemeine sozialpolitische Würdigung gehört nicht hierher.



führen. Soweit das aber der Fall ist, mufs bei sonst gleichen Konkurrenzbedingungen auch der Kleinhandel seine Stellung behaupten können.

In den Konsumvereinen eine höhere Organisationsform der Bedarfsvermittlung zu erblicken und von ihr die Beseitigung des Kleinhandels überhaupt zu erwarten, ist unzutreffend. Dem steht schon der Umstand entgegen, dafs die Existenzbedingungen für Konsumvereine auf dem Lande bei weitem nicht in dem Umfange gegeben sind, wie in den Städten. Aber auch in den Städten können die Konsumvereine nicht die ganze Bedarfsversorgung der Konsumenten in die Hand nehmen. Auf die ärmsten Schichten der Bevölkerung können, wie erwähnt, die Konsumvereine in der Hauptsache nicht rechnen, und für die gesamte Bedarfsversorgung der leistungsfähigen Volksschichten reicht ihre technische Befähigung nicht aus. Je leistungsfähiger die Konsumenten sind, desto gröfser werden ihre Ansprüche an die Beschaffenheit der Verkaufslokale, an die Bequemlichkeit und Annehmlichkeit des Geschäftsverkehrs, an die Beschaffenheit, Ausstattung und insbesondere auch an die Mannigfaltigkeit der Waren.

Gerade die gesteigerte Mannigfaltigkeit der Waren erhöht die Anforderungen an Tüchtigkeit und Gewandtheit der Vermittler und erschwert ein sachverständiges Vorgehen und eine sachgemäfse Beurteilung. Der Konsumverein setzt sich aus kaufmännischen Laien zusammen, und wenn der Verein auch kaufmännisch geschulte Beamte anstellt — was durchaus nicht überall der Fall ist —, so liegt doch die Beschlufsfassung und Entscheidung in der Hand dieser Laien. Darin steckt eine grofse Schwierigkeit für den Konsumverein. Der Berufskaufmann, der nicht an die Beschlüsse von Laien gebunden ist, kann die Schwierigkeit leichter überwinden. In Bezug auf Reichhaltigkeit, Auswahl, Behandlung und feinere Abstufung der Warensorten ist er dem Konsumverein überlegen, wenn er sein Fach gründlich versteht. Hier treten eben die Vorteile der beruflichen Arbeitsteilung zu Tage, und gerade in dieser Beziehung stellt der Konsumverein einen Rückschritt dar.

Die Arbeit der Bedarfsvermittlung wird durch den Konsumverein nicht aus der Welt geschafft, sie wird nur aus der Hand des Berufskaufmanns in die Hand der Konsumenten oder der von diesen gewählten Organe verlegt. Dabei mag es in nicht wenigen Fällen gelingen, die Gesamtkosten der Vermittlung für die Konsumenten zu vermindern, da der Konsumverein nicht auf die Erzielung eines privatwirtschaftlichen und die Existenz des berufsmäfsigen Vermittlers ermöglichenden Gewinnes angewiesen ist. Aber beseitigt werden die Kosten der Bedarfsvermittlung durch den Konsumverein nicht. Es ist deshalb auch keineswegs ausgeschlossen, dafs der Berufskaufmann sich einem geringeren Stande der Vermittlungskosten anpassen kann.

Überdies kann der tüchtige Berufskaufmann sich in vielen Beziehungen den Wünschen und Bedürfnissen der Konsumenten leichter

anschmiegen, als der Konsumverein, der darin seiner Natur nach schwerfälliger ist.

Freilich ist nicht jeder, der den Kleinhandel betreibt, als ein Berufskaufmann und noch viel weniger als ein tüchtiger Berufskaufmann anzusprechen. Die vielfach verbreitete Unterschätzung der Anforderungen des kaufmännischen Berufs und die Unkenntnis der thatsächlichen Schwierigkeiten, die durch die anscheinend bequeme Aufsenseite dieses Berufs verdeckt werden, haben vielfach Elemente von völlig unzureichender Vorbildung und Fähigkeit in den kaufmännischen Nachwuchs einrücken lassen; sie haben weiterhin viele Leute, die sich in anderen Berufsarten vergeblich versucht hatten, dazu getrieben, als letzten Rettungsanker die Eröffnung eines kleinen kaufmännischen Geschäfts zu ergreifen, obwohl sie dafür nichts weiter mitbringen, als den Mangel an ausreichendem Kapital und die völlige Unkenntnis der Schwierigkeiten des neuen Berufs. Solche Elemente sind natürlich nicht konkurrenzfähig, sowohl den Konsumvereinen als auch den tüchtigen Kleinhändlern gegenüber. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus ist die Ausmerzung dieser „Kleinhändler“ wünschenswert.. Nicht jeder, der sich „Kleinhändler“ nennt, hat vom Standpunkte des Gesamtinteresses aus Anspruch darauf, einer Berufsart erhalten zu werden, für die er nicht geeignet ist.

Wenn wir aber von diesen Anhängseln des Kleinhandels absehen, so kann eine Ausmerzung des Kleinhandels nach dem Gesagten nicht erwartet und im Interesse der Konsumenten selbst gar nicht gewünscht werden.

Ist dem aber so, dann haben die Konsumenten selbst ein Interesse daran, dem Kleinhandel das Arbeitsfeld nicht so zu beschränken, dafs seine Leistungsfähigkeit herabgedrückt wird. Schon jetzt giebt es sehr viele Konsumenten, die dahinter gekommen sind, dafs ihre Bedarfsversorgung durch tüchtige Kleinhändler besser vermittelt wird als durch Konsumvereine, und die sich deshalb für ihre eigene Bedarfsdeckung von den Konsumvereinen gänzlich fern halten. Die Zahl solcher Konsumenten wird mit wachsender Einsicht in die Verhältnisse noch zunehmen, und das wird der Erhaltung eines leistungsfähigen Kleinhandels Vorschub leisten.

Die Bildung von Konsumvereinen wird dadurch nicht aufhören, aber sie wird sich mehr und mehr beschränken auf die Fälle, in denen die Konsumenten einem nicht genügend leistungsfähigen oder seine Vermittlerstellung mifsbrauchenden Kleinhandel gegenüberstehen. In solchen Fällen kann eine Abhilfe nur auf zwei Wegen geschaffen werden, entweder durch die Konkurrenz tüchtiger und leistungsfähiger Vertreter des Kleinhandels oder durch die gemeinschaftliche Selbsthilfe der Konsumenten. —

Mit der zunehmenden Verbreitung der Konsumvereine hat sich mehr und mehr gezeigt, dafs auch der zusammengelegte Bedarf der Mitglieder

des einzelnen Vereins noch nicht einem vorteilhaften Bezug im grofsen ermöglicht. Das hat dazu geführt, Grofseinkaufsgenossenschaften zu bilden, die man als Einkaufsvereine für die Konsumvereine bezeichnen kann. Sie wollen den Bedarf der einzelnen Konsumvereine zusammenlegen zu einer grofsen Masse, die nun unter Umgehung des Grofshandels direkt von den Produktionsstätten bezogen werden kann. Für den Erfolg der einzelnen Konsumvereine liegt darin ein sehr wesentliches Moment, wie die Erfahrungen der englischen [1]) und der schottischen [2]) Grofseinkaufsgenossenschaften beweisen.

Dieselbe Genossenschaftsform kann übrigens auch — wie wir noch sehen werden — für den Kleinhandel eine grofse Bedeutung gewinnen.

Eine besondere Stellung nehmen unter den Konsumvereinen die „Beamtenkonsumvereine" ein, die sich an die mittleren und höheren Schichten der Bevölkerung wenden. In England setzt ihre Entwicklung 1865 ein, in Deutschland Mitte der 80er Jahre. Das „Warenhaus für Armee und Marine" entstand 1884, das „Warenhaus für deutsche Beamte" 1889, und in diesen beiden Aktiengesellschaften sind die Hauptvertreter der neuen Ausgestaltung des Konsumvereinsgedankens in Deutschland zu erblicken. Übrigens ist auch in England bald die Form der Aktiengesellschaft für solche Unternehmungen in Aufnahme gekommen. Dem Wesen der Sache nach sind die grofsen Beamtenkonsumvereine Warenhäuser und sind auch wie diese zu beurteilen. Der wesentliche Unterschied gegenüber den gewöhnlichen Warenhäusern ist darin zu erblicken, dafs diese mit einer Kundschaft zu rechnen haben, die sich aus allen möglichen Ständen — vorwiegend der näheren Umgebung — zusammensetzt und nicht durch bestimmte Einzahlungen in engere Verbindung mit dem Unternehmen gebracht ist, während die Beamtenkonsumvereine von vornherein bestimmte Gruppen der Konsumenten ohne örtliche Beschränkung durch Einzahlungen an das Unternehmen zu fesseln suchen. Die sozialpolitischen Bestrebungen, die bei den einfachen Konsumvereinen mitsprechen, kommen bei den Beamtenkonsumvereinen nicht in Betracht. Die Grenzen ihrer kaufmännischen Leistungsfähigkeit ergeben sich aus dem, was bezüglich der Warenhäuser und der Konsumvereine ausgeführt ist. Die Rückwirkung auf den Kleinhandel ist nicht anders als bei den Warenhäusern. Von einem Verbot der Beamtenkonsumvereine kann natürlich ebensowenig die Rede sein, wie bei den Konsumvereinen überhaupt. Auch dem Beamten kann das Recht nicht genommen werden, sich seine Bedarfsversorgung auf die nach seiner Meinung billigste und zweckmäfsigste Art und Weise einzurichten.

In gewissem Umfange hat auch der Staat zu einer Ersetzung des Handels durch staatliche Unternehmungen beigetragen, und zwar hat der Staat sowohl in den Kaufmannshandel als auch in den Fabrikhandel

1) Errichtet 1864. 2) Errichtet 1868.

eingegriffen oder doch einzugreifen Gelegenheit. Das erstere ist der Fall bei staatlichen Handelsunternehmungen, zu denen ursprünglich die 1772 errichtete und 1810 in eine reine Staatsanstalt umgewandelte Preufsische Seehandlung zu rechnen war, und bei staatlichen Monopolen, die sich auf den Handel beschränken. Das zweite ist der Fall bei staatlichen Betriebsstätten, die im freien Wettbewerbe mit Privaten durchgeführt werden, und bei den („vollen“) Monopolen, welche Produktion und Vertrieb dem Staat ausschliefslich vorbehalten. Für die Errichtung staatlicher Betriebsstätten, die in Konkurrenz mit Privaten betrieben werden, war vielfach das Streben mafsgebend, der privaten Produktion besondere Anregungen zu geben. Die Monopole verdanken ihr Entstehen mitunter sozialpolischen, meist aber finanzpolitischen Erwägungen und sind deshalb in der Finanzwissenschaft näher zu würdigen. Hier sind die staatlichen Betriebe, die eventuell in den Handel eindringen können, nur der Vollständigkeit halber erwähnt, da bei ihnen die Verdrängung des privaten Handels in der Regel nicht als eigentlicher Zweck erscheint, sondern nur eine durch andere Zwecke bedingte Nebenwirkung darstellt.

Die Aufgabe des Handels in seiner Gesamtheit zu übernehmen, könnte dem Staat nur bei völliger Sozialisierung der Gesellschaft zufallen. Für einzelne Zweige des Handels, speciell des Fabrikhandels, kann allerdings ein staatliches Eingreifen wünschenswert und zweckmäfsig sein, und der Staat hat solche Handelsbetriebe sowohl mit dem Schutze des Monopols als auch ohne denselben durchgeführt. Für die allermeisten Gebiete des Kaufmannshandels dagegen würde der seiner Natur nach in strengere Formen gebundene und auf ein mehr schematisches Vorgehen angewiesene Staatsbetrieb keinen wirtschaftlichen Fortschritt darstellen.

Die Thatsache, dafs auch die Aktiengesellschaften, die sich neuerdings doch auf die verschiedensten Gebiete geworfen haben, nur selten den eigentlichen Kaufmannshandel betreiben, ist ein deutlicher Hinweis darauf, dafs der Kaufmannshandel im allgemeinen eine gröfsere Bewegungsfreiheit und Anpassungsfähigkeit an den Wechsel der Verhältnisse verlangt, als in einem mehr büreaukratisch geordneten und auf ein nicht selbst interessiertes Beamtentum gestützten Betriebe möglich ist.

3. Kapitel. Die Entwicklung des Handels.

Eine umfassende Geschichte des Handels zu geben, liegt aufserhalb des Planes dieser Arbeit. Nur die hauptsächlichsten treibenden Faktoren und die Hauptzüge der Entwicklung sollen hier zusammengefafst werden.

Dem Kulturmenschen ist der von einer besonderen Berufsklasse ausgeübte Handel so geläufig, dafs er sich kaum die Frage vorlegt, wie

sich ein solcher besonderer Berufshandel hat entwickeln können. Und doch ist es nicht uninteressant, sich klar zu werden darüber, was die Menschen veranlaſst haben kann, einen Handel auszubilden.

Nach dem, was in den vorhergehenden Kapiteln über den Begriff des Handels gesagt ist, drängt sich die Antwort für diese Frage von selbst auf. Seinem Wesen nach ist der Handel die Überwindung der räumlichen, persönlichen und zeitlichen Trennung des Konsumenten vom Produzenten. So lange diese Trennung nicht besteht, so lange sich der Kreislauf von Produktion zu Konsumtion innerhalb des engen Kreises der einzelnen Wirtschaft vollzieht, kann es keinen Handel geben. Unter dieser Voraussetzung ist ein Handel selbst dann noch nicht möglich, wenn sich der Begriff des Eigentums der Familie oder auch des Einzelnen an beweglichen Sachen schon entwickelt hat, ein Begriff, der schon früh eingesetzt haben muſs. Wenn jede Wirtschaft sich selbst vollständig genügt, so ist es schlechterdings unauffindbar, was zwischen diesen Wirtschaften ausgetauscht werden soll, geschweige denn, was den Gegenstand eines regelmäſsigen Tauschverkehrs bilden soll.

Das Bedürfnis, zu tauschen, kann erst einsetzen, wenn die einzelne Wirtschaft sich nicht mehr völlig genügt, also der Ergänzung durch Erzeugnisse anderer Wirtschaften bedarf. Das gilt sowohl von der Wirtschaft der einzelnen Familie, als auch von der Wirtschaft der Stämme und Völker.

Aber von diesem Zeitpunkt an bis zur Ausbildung des Handels als eines besonderen Berufs ist noch ein weiter Weg. Die Notwendigkeit der Ergänzung der eigenen Wirtschaft durch Erzeugnisse anderer Wirtschaften kann auch bei ganz primitiven und im wesentlichen gleichartigen Verhältnissen entstehen dadurch, daſs es der einzelnen Wirtschaft nicht gelingt, in sich selbst von allen erforderlichen Bedarfsgegenständen die nötige Menge zu erzeugen. Tritt das ein in einer Kulturstufe, in welcher vollkommener Kommunismus herrscht in Bezug auf alle Bedarfsgegenstände und über alle Wirtschaften hin, so würde daraus ein Anlaſs zur Vornahme eines Tauschaktes nicht hervorgehen. Würde sich der Kommunismus nur auf einen Teil der Bedarfsgegenstände erstrecken, und würde sich der Fehlbetrag auf einen dem Kommunismus nicht unterworfenen Gegenstand beziehen, so würde an sich Anlaſs und Gelegenheit vorhanden sein, den Ausgleich durch einen Tauschakt vorzunehmen. Noch mehr würde das der Fall sein, wenn die beweglichen Gegenstände bereits dem Eigentum der einzelnen Wirtschaft unterworfen sind. Aber was so entstehen würde, wäre noch kein Handel, sondern ein gelegentlicher Austausch. Wir dürfen annehmen, daſs solche gelegentlichen Tauschakte bis weit in die vorgeschichtliche Zeit hinein vorgekommen sind, daſs aber unter der Herrschaft primitiver Zustände mit Familienwirtschaft und beschränktem, im wesentlichen in allen Wirtschaften

gleichem Bedürfniskreis diese Stufe des Tauschverkehrs auch nicht überschritten worden ist. Ein regelmäfsiger Austausch war ja noch unmöglich und auch unnötig.

Ganz anders mufste die Sachlage werden, sobald sich dauernde Unterschiede in der Produktion der Wirtschaften sowohl der einzelnen Familien als auch der Stämme und Völker entwickelt hatten. Jetzt konnte das Bedürfnis entstehen, zur Ergänzung der eigenen Wirtschaft regelmäfsig oder doch periodisch in bestimmten Zeiträumen Tauschbeziehungen mit anderen Wirtschaften zu unterhalten, und von hier aus konnte sich, wenn auch zunächst in sehr primitiven Formen, ein Handel ausbilden.

Es ist kein Zufall, dafs das Streben, die eigene Wirtschaft ständig durch Erzeugnisse anderer Wirtschaften zu ergänzen, sich zunächst mehr von Stamm zu Stamm und von Volk zu Volk entwickelte, als innerhalb desselben Stammes von Familie zu Familie und von Wirtschaft zu Wirtschaft. Die einzelnen Stämme der primitiven Kulturstufen waren und sind auf ein engeres Gebiet beschränkt, in welchem im wesentlichen gleichartige Produktionsbedingungen herrschen. Daher können sich nennenswerte Unterschiede in der Produktion der einzelnen Wirtschaften desselben Stammes nicht entwickeln, zumal die Produktion selbst noch wenig ausgebildet ist und dem eigenen Bedarf der Wirtschaft selbst — und nur diesem — und ihren noch einfachen und beschränkten Bedürfnissen angepafst ist.

Auch unter benachbarten Stämmen von annähernd gleich primitiver Kultur kann sich ein lebhafter Tauschverkehr nicht entwickeln, da die Erzeugnisse des einen dem anderen keinen besonderen Anreiz bieten konnten. Nur mit den Stämmen, die in der Lage waren, Salz zu gewinnen, dürfte sich schon früh ein regelmäfsiger Verkehr ausgebildet haben, wie denn überhaupt gerade das Salz in der Urgeschichte des Handels eine grofse Rolle gespielt hat.

Im übrigen aber kam es, so weit wir erkennen können, zu einer regeren Handelsthätigkeit überall durch die Berührung primitiver mit einer höher entwickelten Kultur. Die Geschichte aller Zeiten und insbesondere auch die Erfahrungen der neuesten Zeit lassen unbedingt den Schlufs zu, dafs gerade die Berührung verschiedener Kulturen den stärksten Antrieb zum Aufkommen des Handels bietet. Das Voranschreiten einzelner Stämme und Völkerschaften, die Ausbildung verschiedener, höher und tiefer stehender Völkerindividualitäten ist für die Entwicklung des Handels von unermefslicher Bedeutung gewesen und ist es noch. Nimmermehr wäre ein starker Völkerverkehr möglich gewesen, wenn alle Stämme und Völker von der Natur gleich ausgestattet und unter gleiche Lebensbedingungen gestellt gewesen wären und sich gleichen Schrittes in gleicher Weise entwickelt hätten.

Für die alte Welt hat namentlich die Berührung mit der Kultur des Orients eine hervorragende Bedeutung gehabt, nicht nur in den Anfängen, sondern auch in späteren Epochen der Handelsentwicklung.

Es ist klar, dafs, wenn sich bei der Berührung einer niederen mit einer höheren Kultur ein Handel entwickelt, das niedriger stehende Volk eine passive, das höher stehende eine aktive Rolle spielt, dafs also der Handel in die Hand der stammfremden Vermittler übergeht.

Der Stammfremde aber wurde und wird von primitiven Menschen mit Mifstrauen, ja mit Furcht betrachtet. Man sieht in ihm einen Feind und behandelt ihn dementsprechend und sucht sich oft seine Güter gewaltsam anzueignen, wenn sie begehrenswert erscheinen. Auch der fremde Händler konnte diesem Schicksal nicht entgehen, umsoweniger als er in urwüchsigen Zeiten sein Erwerbsinteresse auch in urwüchsiger und rücksichtsloser Weise zur Geltung brachte. Oft genug kam er mit vielen seines Gleichen und mit bewaffneter Hand, baute sich feste und verteidigungsfähige Wohnsitze und Niederlagen und hielt die einheimische Bevölkerung in Abhängigkeit von sich. Der anfängliche Handelsverkehr war ja überhaupt vielfach mit dem Raube, namentlich dem Seeraube verbunden. Wo die Gewalt nicht zum Ziele führte, da griff der Händler zur List oder, was schon eine höhere Stufe bedeutet, zum Erwerb von Rechten und Vorrechten durch Geschenke und Abgaben. Bei den fast ununterbrochenen Streitigkeiten, die bei Urvölkern zwischen den verschiedenen Stämmen zu herrschen pflegen, kann es nicht auffallen, dafs man das Mifstrauen gegen die Stammfremden nur langsam überwinden lernte. Der oft beschriebene „stumme Tauschhandel“, der bei primitiven Völkern neuerdings beobachtet und der auch aus alten Zeiten überliefert ist, zeigt in charakteristischer Form, wie grofs noch das Mifstrauen gegen Fremde ist. Aber er bedeutet auch schon, dafs im Interesse des Handelsverkehrs vorübergehend die Waffen ruhten. Je mehr das geschah, je mehr man die Scheu so weit abstreifte, dafs man zu unmittelbarer Verhandlung mit dem Fremden in persönliche Berührung trat, desto mehr konnte ein ständiger oder doch ein bei bestimmten Gelegenheiten sich wiederholender Verkehr erwachsen.

Noch günstiger wurden die Vorbedingungen, als man den Fremden unter den Schutz des Gastrechtes stellte. Das Gastrecht war für den Handel der ältesten Zeiten von grofser Bedeutung; gerade dadurch wurde eine friedliche persönliche Berührung zu Handelszwecken erleichtert oder auch erst ermöglicht. Ich wage nicht zu entscheiden, ob das Gastrecht älter als der Handel ist. Manches spricht dafür, dafs gerade ein gewisses Bedürfnis nach Tauschverkehr zur Entwicklung des Gastrechtes beigetragen hat. Das aber darf als sicher angenommen werden, dafs das Bedürfnis des Handelsverkehrs der Verallgemeinerung des Gastrechtes wesentlich Vorschub geleistet hat. Mit Recht hebt SCHRADER in seinem

„Linguistisch-historischen Forschungen zur Handelsgeschichte und Warenkunde“ (Jena 1886) hervor, dafs die mit dem Gastrecht verbundene Sitte des Austausches von Gastgeschenken auf den Zusammenhang mit dem Handelsverkehr hindeutet.

In dem Handelsverkehr mit Stammfremden darf man nach dem Gesagten die früheste Bethätigung des Handels erblicken. Viel später erst konnten innerhalb des Stammes oder Volkes die Voraussetzungen entstehen, unter denen ein Handelsverkehr möglich war. Man geht m. E. nicht fehl, wenn man hierbei zunächst der Ausbreitung des räumlichen Herrschaftsgebietes einzelner Stämme, das oft mit dem Aufsaugen anderer schwächerer Stämme verbunden war, eine gewisse Bedeutung zuschreibt. Dadurch mufsten ja gewisse räumliche Verschiedenheiten der Produktion innerhalb des Stammes entstehen, und diese können den Anlafs zu einem Austauschverkehr geboten haben. Wichtiger noch wurde das allmähliche Aufgeben der Produktion der verschiedenen Gebrauchsgegenstände und Nahrungsmittel für den unmittelbaren Bedarf der eigenen Wirtschaft. Je mehr sich die einzelnen Wirtschaften auf besondere Zweige der Produktion warfen, desto mehr bedurften sie der Ergänzung durch die Erzeugnisse anderer Wirtschaften, und desto mehr waren sie in der Lage, Entgeltsobjekte für diesen Austausch aus den Überschüssen der eigenen Produktion zu nehmen.

Diese Entwicklung zur Berufsgliederung hin, die ja mit einer wachsenden Trennung des Konsumenten vom Produzenten — sowohl in persönlicher als auch in zeitlicher Beziehung — verbunden war, vollzog sich namentlich in den Städten, und die Städtebildung hat deshalb ganz unverkennbar auf die Ausdehnung und die Formen des Handels einen tiefgreifenden Einflufs ausgeübt.

Der Handel von Stamm zu Stamm und von Volk zu Volk hat sich in verschiedenen Ästen entwickelt, einmal als Handel auf Landwegen und weiter als Handel auf Wasserwegen und insbesondere auf Seewegen. Welcher von beiden ist älter? Die Ansichten sind geteilt. Eine allgemeine Entscheidung ist nicht möglich. Immerhin ist es wahrscheinlich, dafs der Handel auf den Flüssen eher zu einer Bedeutung gelangt ist, als der Handel auf Landwegen. Der Landtransport war schwerer, mühevoller, kostspieliger und zeitraubender, als der Transport auf Flüssen, und die letzteren boten deshalb eher Gelegenheit, Waren zu bewegen. Längeren Landtransport konnten nur wenige besonders wertvolle und dauerhafte Waren ertragen, und die Flufsthäler waren überhaupt die frühesten Sitze der Kultur. Ob aber der Landhandel eher einsetzt, als der Seehandel, darüber läfst sich streiten. Noël z. B. nimmt es seiner „Histoire du commerce du monde depuis les temps les plus reculés“ (Paris 1891, Bd. I S. 25 u. S. 113) an. Nach ihm ist der Handel (Karawanenhandel) der Hebräer, Assyrer, Perser, Egypter und vor allem

der Araber als Landhandel anzusehen, und erst mit dem späteren Eingreifen der Phönizier wurde der Handel zwischen den Völkern vorwiegend Seehandel. Rathgen dagegen weist im Wörterbuch der Volkswirtschaft (Bd. I S. 996) dem Seehandel die Priorität zu. Für die letztere Auffassung, die von anderen geteilt wird, läſst sich die gröſsere Schwierigkeit und Kostspieligkeit des Karawanentransports anführen. Für die erstere Auffassung, der sich ebenfalls auch andere zuneigen, kann man darauf hinweisen, daſs die Gefahren der Seefahrt den unentwickelten Völkern sehr groſs erscheinen muſsten, eine Auffassung, die ja noch lange in dem ängstlichen Vermeiden einer zu groſsen Entfernung von der Küste nachwirkte.

In beiden Fällen ist es nicht möglich, einen ausreichenden geschichtlichen Beweis für die Priorität zu erbringen; denn die Uranfänge des Landhandels sowohl als des Seehandels verlieren sich in Dunkel. Für beide aber wissen wir, daſs sie bis in die ältesten Zeiten, die einer geschichtlichen Forschung noch zugänglich sind, zurückverfolgt werden können.

Sowohl der Seehandel, als auch der Landhandel hat sich nur unter bestimmten Voraussetzungen entwickeln können, die in der Litteratur sehr oft und im wesentlichen übereinstimmend in folgendem Sinne umschrieben sind. Auf den Landhandel muſsten namentlich solche Stämme verfallen, die nomadisierend umherzogen und dabei mit verschiedenen Stufen der Kultur in Berührung kamen. Ein typisches Beispiel dafür sind die Araber, die durch ihre geographische Lage die berufenen Vermittler des Warenbezuges aus Indien in Form des Karawanenhandels waren und lange Zeit hindurch eine groſse Bedeutung für diesen Verkehr hatten. Dem Seehandel neigten die Völker zu, welche durch eine buchtenreiche Küste und durch nahe gelegene Inseln oder durch leicht zur See erreichbare Festlandgebiete zur Ausbildung der Seeschiffahrt gedrängt und die durch ihre günstige Lage zu wichtigen Produktionsgebieten veranlaſst wurden, die zunächst für die Zwecke der Fischerei und des Krieges und Raubes betriebene Schiffahrt auch Handelszwecken dienstbar zu machen. Diese Bedingungen trafen vor allem bei den Phöniziern zu, und in ihnen haben wir denn auch die ersten Träger eines wirklichen internationalen Seehandels zu erblicken.

Dieses kühne Seefahrer- und Handelsvolk spielt Jahrhunderte hindurch im Handelsverkehr der Völker die herrschende Rolle und ist der Lehrmeister der später im Handel groſs gewordenen Völker der alten Welt geworden. Seine Eigenschaften und die natürlichen Verhältnisse, unter denen es lebte, waren für eine solche Entwicklung von groſser Bedeutung. Eingezwängt auf einen schmalen Landstreifen zwischen dem Mittelmeer einerseits und Syrien und Palästina anderseits, wurden die Phönizier geradezu auf das Meer gedrängt. Früh schon kamen

bei ihnen Seefahrt und Schiffbau auf, dem die nahen Wälder des Libanon das nötige Material lieferten. Der Orient mit seiner höheren Kultur bot so vieles, was anderen Ländern begehrenswert erschien, und seine Erzeugnisse waren auf dem Land- und Seewege für die Phönizier verhältnismäfsig so leicht erreichbar, dafs sich von selbst die phönizischen Städte zu grofsen Stapelplätzen der Orientwaren entwickelten. Diese Waren erscheinen als die Grundlage des phönizischen Verkehrs und wurden gegen die Roh- und Urprodukte anderer Gebiete, wie Getreide, Wein, Holz, Vieh, Felle, Erz u. s. f., weiter auch gegen Sklaven ausgetauscht. Die phönizischen Städte selbst, namentlich Sidon, das 18 Jahrhunderte vor Christi Geburt zurückzuverfolgen ist, und das etwas jüngere Tyrus, bildeten einen lebhaften Gewerbfleifs aus, der wichtige Exportartikel lieferte. Die geringe Entwicklungsstufe der um das Mittelmeer wohnenden Stämme und Völker erleichterte es den Phöniziern, den ganzen Vermittlungshandel an sich zu ziehen. Eine grofse Reihe von Kolonien, von denen namentlich Karthago in der Geschichte eine Rolle spielte, wurde von ihnen errichtet, um so den Bevölkerungsüberschufs vom Stammlande abzulenken und gleichzeitig dem Handel Stützpunkte zu schaffen.

Das eigentliche Gebiet jenes Handels waren die Mittelmeerländer; die Fahrten der Phönizier aber griffen noch darüber hinaus.

Die Geschichte dieses alten Seefahrer- und Handelsvolkes ist so oft beschrieben worden, dafs sie hier als bekannt vorausgesetzt werden mufs.

Gelehrige Schüler und Erben der Phönizier wurden die Griechen. Auch die Griechen fanden in der Gestaltung und Lage ihres Landes einen wesentlichen Antrieb, die Seefahrt auszubilden, und alles spricht dafür, dafs dies schon in sehr alten Zeiten geschehen ist. Schrader a. a. O. S. 43 führt mit Recht als Beweis dafür an, dafs alle Ausdrücke der antiken Nautik schon in den Homerischen Gedichten vorkommen mit Ausnahme des Ankers, dessen Bezeichnung („ἄγκυρα“) erst im 5. Jahrh. v. Chr. auftaucht. Da aber in den homerischen Gedichten griechische Kaufleute noch gar nicht erwähnt werden, so mufs man annehmen, dafs die altgriechische Seefahrt nicht den Zwecken des Handels, sondern denen des Seeraubes und Krieges diente. Im Innern hatte sich nichtsdestoweniger zweifellos ein gewisser Handelsverkehr zwischen den einzelnen griechischen Stämmen entwickelt, wofür in der Verschiedenheit der Ausstattung der einzelnen Wohngebiete ein Anlafs gegeben war. Möglich auch, dafs die kleine Küstenfahrt schon vor der Berührung mit den Phöniziern den Zwecken dieses Handels diente. Jedenfalls aber hat erst die ständige Berührung mit den Phöniziern den Anstofs zur Ausbildung eines internationalen Seehandels der Griechen gegeben. Nur langsam trat natürlich diese Wirkung zu Tage. Zunächst behielten auch den Griechen

gegenüber die Phönizier den Handel in der Hand; sie waren der aktive, die Griechen dagegen der passive Teil bei diesem Verkehr.

Aber die Griechen begannen nach und nach selbst den Vermittlungshandel zu treiben und ihn durch eigene Gewerbeerzeugnisse, durch ein Netz von Kolonien zu stützen, kurz die Bahnen zu wandeln, die ihnen von den Phöniziern gezeigt waren. Am frühesten zeichneten sich dabei die Korinther aus, begünstigt durch die Lage ihrer Stadt sowohl zu den Meeres- als auch zu den Landwegen. Später — seit den Perserkriegen — entwickelte sich dann Athen und seit dem 4. Jahrh. Rhodos zur Hauptstätte des griechischen Seehandels.

Die Umsätze des Handels lassen sich nicht genau ermitteln. Soweit aber vereinzelte Angaben einen Schlufs zulassen, mufs in der Blütezeit der griechische Seehandel sowohl nach der Masse seiner Umsätze, als auch nach der Mannigfaltigkeit seiner Waren sehr bedeutend gewesen sein und keineswegs nur seltene Luxusartikel, sondern auch viele Gegenstände des Massenkonsums umfafst haben.

Auf der italienischen Halbinsel fand zwischen den einzelnen Stämmen ebenfalls schon früh ein gewisser Warenaustausch statt. Auch der Ausbildung der Seefahrt bot die Westküste günstige Vorbedingungen, und die Berührung mit den Phöniziern hat deshalb auch hier der Handelsentwicklung schon wichtige Antriebe gegeben. Für die Römer spielt aber das Vorbild der Griechen, die um 1050 v. Chr. mit ihren Kolonien auf Italien überzugreifen begannen, die mafsgebende Rolle.

Die Entwicklung des römischen internationalen Zwischenhandels nach griechischem und phönizischem Vorbild setzt schon früh ein, und die freundschaftlichen und feindlichen Berührungen mit der phönizischen Pflanzstadt Karthago, die ja sehr weit zurückreichen, bestätigen das. 509 v. Chr. bereits wurde zwischen Rom und dem damals sehr mächtigen Karthago ein Vertrag geschlossen, der sich auf Handels- und Schifffahrtsverhältnisse bezog. Ihm folgten 348, 306 und 279 v. Chr. weitere derartige Verträge. Mit der allmählichen Ausbildung des römischen Weltreiches, mit der Steigerung der Leistungsfähigkeit zur See, mit dem Ausbau des römischen Strafsennetzes wurden die Bedingungen für den internationalen Handel der Römer so wesentlich verbessert, dafs er die ganze damals bekannte Welt umspannte. Dieser Welthandel, innerhalb dessen übrigens der Sklavenhandel eine grofse Rolle spielte, war eine der wichtigsten Reichtumsquellen des Römerreichs. Die Kriegszüge in Gallien und Germanien und in Ägypten bahnten auch dem Handel den Weg, und die Begründung des Kaiserreichs und die dadurch geschaffene Aussicht auf friedliche Zustände von längerer Dauer erleichterte die Ausnutzung der durch die kriegerischen Erfolge geschaffenen Berührungen für den Handel.

Die Einheitlichkeit, die sich im Rechtswesen und im Geld- und Zahlungswesen ausbildete, kam dem Handel ebenfalls zu gute. Seinem

Wesen nach blieb er internationaler Zwischenhandel, der, gestützt auf grofse Stapelplätze, zwischen den Erzeugnissen aller Länder den Austausch vermittelte. Der Kreis der in Betracht kommenden Waren war sehr reichhaltig und umfafste sowohl Nahrungsmittel, als auch Luxusgegenstände aller Art, Metalle, Farbstoffe, Gewürze, Sklaven u. s. w. —

Die Entwicklung der alten Kultur wurde durch die Völkerwanderung so vollständig unterbrochen, dafs das Zeitalter, welches wir als „Mittelalter“ bezeichnen, nicht als die Fortsetzung der antiken Entwicklung, sondern als eine neue Entwicklung erscheint, die von viel tiefer stehenden Zuständen ausging. Auch in Bezug auf den Handel war es nicht anders, und wir sehen deshalb im Mittelalter zum zweiten Mal den Handel sich aus den denkbar primitivsten Verhältnissen erheben. Die Entwicklung zeigt eine beachtenswerte Parallelität mit derjenigen des Handels im Altertum. Auch im Mittelalter macht sich die verschiedene Ausstattung und Kulturstufe der einzelnen Völker als ein treibendes Moment bei der Entwicklung des Handels von Volk zu Volk, insbesondere zur See geltend, und wiederum spielt dabei der Orient eine sehr wichtige Rolle. Auch im Mittelalter ringt sich nur langsam die Ablegung des Mifstrauens gegen Fremde durch, und Gewalt und List, Anlegung fester Stützpunkte und ähnliche Mittel waren deshalb unentbehrlich. Um die Parallelität noch schärfer hervortreten zu lassen, finden wir auch im Mittelalter Völker, die — ähnlich wie die Phönizier im Altertum — den Handel, insbesondere den Seehandel lange Zeit beherrschten und als der Lehrmeister der Welt erschienen.

Die Italiener übernahmen diese Rolle für den Seehandel im Mittelmeerbecken. Für den Verkehr im Ostseebecken und an den Gestaden der Nordsee kommt die gleiche Rolle der deutschen Hansa zu.

Die Italiener verdanken ihre Bedeutung einmal der Gestaltung und Lage ihrer Küste, die der Entwicklung der Seefahrt günstig war, und weiterhin ihrer Lage und ihren Beziehungen zum Orient. Zunächst kamen in dieser Hinsicht die Beziehungen zu Konstantinopel in Betracht. Konstantinopel wurde die Zufluchtsstätte, in der sich die Reste der alten Kultur bargen. Die Stadt lag geographisch als Stützpunkt für den Orienthandel sehr günstig. Abendland und Orient stiefsen hier zusammen. Was auf dem Landwege in Kleinasien aus Indien und Arabien herangebracht werden konnte, vereinigte sich hier mit den Erzeugnissen Persiens, die über das schwarze Meer herangeschafft wurden. Von Westen her liefen die Wege des Mittelmeers in dieser Stadt zusammen. Auch die Waren der mittleren und östlichen Gebiete Europas konnten auf dem Landwege hierher gelangen.

Konstantinopel selbst wurde eine wichtige Produktionsstätte von Luxuswaren, namentlich von Stoffen aus Rohmaterialien, die aus Kleinasien und Ägypten hierher gelangten.



Kein Wunder, dafs die italienischen Seestädte, wie Venedig, Genua, Pisa und Amalfi, welche infolge der Ausbildung ihrer Seefahrt mehr und mehr auch den Seehandel in die Hand nahmen, den Verkehr mit Konstantinopel eifrig pflegten. Sie schufen sich dort feste Stützpunkte, legten Magazine und Landungsplätze an, und bei den vielfachen Wirren die in der einheimischen Bevölkerung stattfanden, errangen sie sich schliefslich die herrschende Stellung im Handel dieses wichtigen Platzes.

Durch das siegreiche Vordringen der Araber seit der Begründung der mohamedanischen Lehre rückte die orientalische Kultur den Italienern auch im Süden (Nordafrika) und im Westen (Spanien) sehr nahe, und auch nach diesen Richtungen hin dehnten die Italiener ihre Handelsbeziehungen aus, zum Teil schon früh begünstigt durch Verträge handelspolitischen Inhalts.

Die führende Stellung der Italiener im Verkehr mit Orientwaren wurde noch wesentlich befestigt und weiter ausgebaut durch die wirtschaftliche Nachwirkung der Kreuzzüge. Diese Kriegszüge haben auf die europäische Entwicklung einen ungemein grofsen Einflufs ausgeübt. Die häufige und enge Berührung mit den Erzeugnissen des Orients, wie sie sich in den Kreuzzügen vollzog, gab dem Verkehr in Orientwaren einen gewaltigen Aufschwung und erweiterte den Kreis der Handelswaren beträchtlich, und da die oberitalienischen Hafenstädte diesen Verkehr beherrschten, und da die dabei in Betracht kommenden Seewege auf diese Städte ausmündeten, so mufste aus den Kreuzzügen eine gewaltige Entwicklung der so begünstigten Städterepubliken erwachsen. Allen voran war dabei das stolze Venedig, das gegen Ende des 14. Jahrhunderts 3000 Handelsschiffe auf der See schwimmen hatte. Aber auch Genua, weiterhin Pisa und Florenz gelangten zu grofser Bedeutung und hatten eine glänzende Entwicklung im späteren Mittelalter.

Der Handel dieser Städterepubliken war vorwiegend internationaler Zwischenhandel; aber auch sie bildeten wichtige Exportindustrien aus, deren Erzeugnisse weithin Absatz fanden. Seide, Glas, Tuche und andere Luxusartikel waren die Haupterzeugnisse.

Von den oberitalienischen Städten aus gingen die orientalischen Waren zur See und zu Lande nach den anderen europäischen Ländern. Besonders wichtig war die Weiterführung dieser Waren nach Deutschland über die Alpen hinweg. Dieser Warenstrom mündete auf die ober- (süd-)deutschen Städte aus, die ihrerseits selbst wichtige Produktionsstätten gewerblicher Erzeugnisse waren. Zwischen den süddeutschen und den oberitalienischen Städten mufste so ein lebhafter Verkehr erwachsen, der zu dem Aufblühen der süddeutschen Städte wesentlich beitrug.

Ein Teil der Orientwaren, die in den oberitalienischen Städten zusammentrafen, ging auf dem Seewege nach den flandrischen Häfen und wurde dort von den Hanseaten aufgenommen und weitergeführt. So



zeigt sich hier eine unmittelbare Beziehung zwischen dem italienischen und dem deutschen Seehandel, die von grofser Bedeutung war.

Die deutschen Küsten hatten schon früh eine eigene Seefahrt der Deutschen entstehen sehen, die mehr und mehr auch dem Dienst des Handels zugänglich gemacht wurde, je mehr die deutsche Kultur sich über die der nordischen, nordöstlichen und nordwestlichen Völker hob. Die Gebiete an der Ostsee und Nordsee waren die natürliche Domäne des Handelsverkehrs, der von den deutschen Kaufleuten zur See betrieben wurde; seine Interessen führten zu jenem grofsen Zusammenschlufs deutscher Städte, der unter dem Namen „Hansa" bekannt ist. Auch dieser Handel war internationaler Zwischenhandel; aber allmählich lieferte auch der deutsche Gewerbfleifs wichtige Exportartikel. Die Gefahren des Handelsverkehrs mit den noch wenig entwickelten Völkern zwangen wiederum dazu, dem Handel in den „Faktoreien" feste Stütz- und Sammelpunkte zu sichern, die in gemeinsamen Fahrten aufgesucht wurden, und von denen aus dann lange Zeit hindurch eine stark ausgeprägte wirtschaftliche Herrschaft über die beteiligten Völkerschaften ausgeübt wurde. Die Hanseaten hatten in den nördlichen Meeren eine ganz ähnliche Handelsherrschaft wie im Mittelmeer die Italiener, und sie sind wie diese doch schliefslich auch die Lehrer der von ihnen wirtschaftlich abhängigen Völkerschaften in der Seefahrt und im Handel geworden.

Auch im mittelalterlichen Landhandel besteht eine deutlich erkennbare Parallelität der Entwicklung mit derjenigen des Altertums. Anfangs waren die Unterschiede in der Produktion noch nicht grofs und noch nicht ständig genug, um einen Handelsverkehr entstehen zu lassen. Aber mehr und mehr machten sich die Verschiedenheiten in der natürlichen Ausrüstung der Wohnsitze und in den natürlichen Eigenschaften der Bewohner geltend, und als vollends die Menschen sich in den Städten dichter zusammendrängten, war die Möglichkeit für eine weitgehende Specialisierung der wirtschaftlichen Thätigkeit und damit auch für die Ausbildung lebhafter Handelsbeziehungen gegeben, sowohl im engeren als auch im weiteren Kreise. Der Handel von Stadt zu Stadt und über die Landesgrenzen hinaus war allerdings beschwerlich und gefährlich. Gute und brauchbare Landwege fehlten, und schwer genug war es für den Kaufmann, sich selbst und seine Waren fortzubringen. Die Waffe mufste der Kaufmann führen können und mit Geleitsmannschaften mufste er sich versehen, denn an schlimmen Gesellen fehlte es nicht, an hohen wie an niederen. Raubritter und Strauchdiebe bereicherten sich gern an den Waren des wandernden Kaufmanns. Auch vielfache Abgaben, um Durchlafs oder sicheres Geleit zu erkaufen, lasteten auf ihm, gleichviel ob er die Landwege einherzog oder zu Schiff seine Waren auf den Flüssen weiterführte.

Noch war es nicht möglich, von einem festen Mittelpunkt aus den Warenvertrieb zu dirigieren. Der Kaufmann zog selbst mit seinen Waren



über Land, und ganz besonders mufste er die Märkte und Messen mit seinen Waren aufsuchen, die in jenen Zeiten geringer Leistungsfähigkeit des Verkehrswesens und lokaler wirtschaftlicher Abschliefsung gegen andere Gebiete von der gröfsten Bedeutung waren. Für gewöhnlich hielten die Städte die fremden Kaufleute von sich fern, zu den Märkten und Messen hatten sie Zutritt, und ihnen sowohl als den einheimischen Kaufleuten erwuchs die Aussicht auf grofsen Absatz, da von weither die Bevölkerung der Umgegend zu den Märkten und Messen zusammenströmte.

Auf diesen gelegentlichen Brennpunkten des Handelsverkehrs entwickelte sich auch der Geldwechsler- und der Wechsel- und Kreditverkehr in seinen älteren Formen. Gerade in jener Zeit, in der das Recht der Münzprägung von so vielen Stellen aus gehandhabt wurde, gewann der Geldwechslerverkehr eine grofse Bedeutung. Er war unentbehrlich, um die Hindernisse zu überwinden, die in der Verschiedenheit der nach vielen Hunderten zählenden Münzsorten lagen. Auch auf den Gebrauch der Wechsel, der ja die Verschiedenheiten weniger fühlbar machte, wirkte dieser Umstand ein. Die Unsicherheit und Umständlichkeit der Geldbeförderung machte überdies ein Mittel unentbehrlich, das ohne unmittelbaren Transport des Geldes einen Ausgleich der Verbindlichkeiten zwischen den verschiedenen Plätzen gestattete.

Die Hauptgegenstände des Handelsverkehrs von Ort zu Ort waren hochwertige und haltbare Artikel, was durch die hohen Transportkosten und den langen Zeitverlust beim Transport nötig wurde. Von Gegenständen des Massenbedarfs war jedenfalls das Salz auch in dieser Zeit eine der wichtigsten Handelswaren. Im übrigen kamen kostbare Geräte und Stoffe, Waffen, Gewürze und andere Luxusartikel für den Landverkehr vorzugsweise in Betracht, während im Seehandel der Hanseaten auch die Gegenstände des groben Bedarfs wie Getreide, Fische, Thran, Pottasche u. a. m. von Bedeutung waren.

Eine freie Bewegung des Handels hat im Mittelalter nicht bestanden. Der Geist einer eifersüchtigen Ausschliefslichkeit und eine weitgehende korporative und behördliche Einengung herrschte im Handel sowohl zu Wasser als auch zu Lande. —

Folgenschwere Ereignisse, die auf die Entwicklung und Gestaltung des Handels den gröfsten Einflufs gewannen, bezeichnen den Übergang vom Mittelalter zur Neuzeit. 1453 geriet Konstantinopel in die Hand der Türken und blieb seitdem dauernd unter ihrer Herrschaft. Bei der grofsen Bedeutung, die Konstantinopel für den gesamten Handelsverkehr mit dem näheren Orient und mit Indien hatte, lag in diesem Ereignis eine ernste Gefahr für den damaligen, von den Italienern beherrschten Welthandel. Der bisher benutzte wichtigste Handelsweg nach Indien war jetzt in der Hand eines Volkes, von dem eine Förderung des Handels-

verkehrs nicht zu erwarten war. Auch der Weg über Egypten oder über Syrien, der sonst noch hätte in Betracht kommen können, war in muhamedanischer Gewalt. Man mufste einen neuen Weg nach Indien suchen, der nicht über die muhamedanischen Herrschaftsgebiete führte. Es ist bekannt, welche grofse Bedeutung dieser Gedanke für die Entdeckungsfahrten gegen Ausgang des 15. Jahrhunderts hatte. Vasco de Gama und Kolumbus suchten beide nichts anderes als einen neuen Weg nach Indien, und wenn auch Kolumbus in ganz andere Gebiete gelangte, so glaubte er doch Indien erreicht zu haben.

Für die Entwicklung des Handels war sowohl die Auffindung eines wirklichen neuen Seeweges nach Indien als auch die Entdeckung Amerikas von umwälzender Bedeutung. Gebiet, Gegenstände und Hilfsmittel des grofsen Handelsverkehrs wurden dadurch wesentlich umgestaltet. Die Seeschiffahrt wurde durch die Antriebe, die durch die grofsen Entdeckungsfahrten gegeben waren, zu einer viel höheren Leistungsfähigkeit gebracht. Man verbesserte die Konstruktion der Schiffe, man lernte die Kraft des Windes wirksamer und ausschliefslicher als bisher für die grofse Fahrt benutzen, man erweiterte die Kenntnis von der Beschaffenheit und Gestaltung der Erde, man lernte Windrichtungen und Meeresströmungen besser kennen, und alles das trug dazu bei, die bis dahin im wesentlichen aufrechterhaltene Beschränkung der Seefahrt auf Binnenmeere (Mittelländisches Meer und Ostsee) zu beseitigen. Die grofsen Weltmeere wurden mehr und mehr befahren.

Allerdings wäre die Entwicklung der Oceanfahrt nicht in dem Umfang eingetreten, wie es thatsächlich der Fall war, wenn nicht die neu aufgefundenen Gebiete Produkte geliefert hätten, die heranzuschaffen der Handel besonders geneigt sein mufste. In Mittelamerika waren es zunächst die Edelmetalle, in Südamerika die Farbhölzer, in Indien die Gewürze, die den Handel besonders anlockten, und gewaltig stieg die Masse dieser Waren an. Auch andere, aus dem Handel mit dem Orient schon bekannte Artikel, wie Reis, Baumwolle, Seide, standen jetzt in viel gröfserer Menge zur Verfügung. Neue Waren traten dazu, die den Handelsverkehr anspornten, wie Kaffee, Kakao, Tabak.

Die Wege des Welthandels verschoben sich in bedeutsamer Weise. Die neue Seestrafse nach Indien mündete nicht mehr auf die oberitalienischen Städte aus, sondern auf die westeuropäischen Küsten. Die bisherige Herrschaft der oberitalienischen Städte über den Orienthandel wurde dadurch erschüttert und ging allmählich ganz unter, ein Vorgang, der auch auf die süddeutschen Städte einen erkennbaren Einflufs ausübte. Auch sie lagen nicht mehr günstig zu dem Wege des Handelsverkehrs in orientalischen Waren. Aber auch die Wege des Handels mit der neuen Welt führten nicht nach Venedig, Genua und anderen oberitalienischen Handelsstaaten, sondern ebenfalls nach den westeuropäischen Hafen-

städten am Atlantischen Ocean. Der Verlust, der den oberitalienischen Städten aus dem neuen Wege nach Indien erwuchs, konnte also nicht durch den Verkehr mit der neuen Welt ausgeglichen werden.

So mufsten denn die Staaten, die im Mittelalter den Welthandel in der Hand hatten, mehr und mehr bei Seite gedrängt werden, und die dem Atlantischen Ocean zugekehrten Länder übernahmen jetzt die führende Rolle. Portugal und Spanien gingen dabei voran; aber andere folgten bald nach. Ein gewaltiges Ringen der westeuropäischen Staaten um die Führerrolle im Welthandel begann. Denn in den Ländern, die bis dahin wirtschaftlich von den Italienern und Hanseaten abhängig waren, vollzog sich ein Übergang zur wirtschaftlichen Selbständigkeit. Die wirtschaftliche Herrschaft der Italiener und der Hanseaten wurde schliefslich abgeschüttelt, und nicht nur Spanien und Portugal, auch Frankreich, England, Holland, Dänemark begehrten ihren Anteil am Welthandel und suchten die Herrschaft darüber zu erlangen. Im Innern wurde dieses Streben durch konsequente Beförderung der eigenen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit seitens des Staates unterstützt. Nach aufsen hin diente demselben Zwecke eine nicht minder konsequente Schutzpolitik im Interesse der nationalen Schiffahrt und des nationalen Anteils am Welthandel und weiterhin blutige Kriege, welche die wirtschaftlichen und politischen Rivalen bei Seite schieben sollten. Sieger blieb in diesen Kämpfen England. England war im 16. und 17. Jahrhundert wirtschaftlich Deutschland noch lange nicht ebenbürtig; aber seine folgerichtige, für jene Zeit zweckmäfsige Handels- und Schiffahrtspolitik und die unvergleichliche Gunst seiner Lage zu dem Oceanverkehr glichen das mehr als genug aus.

Die scharf ausgeprägte merkantilistische Schutzpolitik des Staates übertrug im Grunde nur die Ideen der mittelalterlichen Wirtschaftspolitik der Städte auf den Staat und war nicht geeignet, eine freie Bewegung des Handels herbeizuführen. Sie arbeitete mit Monopolen und Privilegien, mit behördlichen Reglementierungen und Unterstützungen, mit behördlicher Bevormundung im Innern wie nach aufsen. Da sie die ganzen damaligen Kulturstaaten — wenn auch mit verschiedener Ausgestaltung im einzelnen — beherrschte, so rief sie auch in den einzelnen Ländern vielfach gleichartige Bestrebungen hervor. Das zeigte sich namentlich auch in der wirtschaftlichen Ausnutzung der überseeischen Gebiete. Die Holländer, die Engländer, die Franzosen, in geringerem Umfange auch andere mitteleuropäische Staaten, übertrugen die wirtschaftliche Verwertung der überseeischen Gebiete grossen Handelskompagnien, die sich unter Benutzung der Aktienform seit Anfang des 17. Jahrhunderts bildeten, und statteten sie mit so vielen Privilegien und Monopolen aus, dafs sie wirtschaftlich und politisch die Kolonialgebiete beherrschten. Dem überseeischen Handelsverkehr nach Ostindien und Amerika kam das wesentlich zu gute.

Allmählich aber erstarkten die Kolonialreiche selbst und bereiteten so die spätere wirtschaftliche und politische Selbständigkeit oder doch wenigstens die Abschwächung ihrer Abhängigkeit von den Mutterländern vor. Die Gegensätze unter den europäischen Staaten leisteten dieser Entwicklung Vorschub. Hat sie auch vielfach erst im 19. Jahrhundert zur völligen Selbständigkeit vieler Kolonialreiche geführt, so setzte sie doch schon im 18. Jahrhundert ein. Frankreich und England wurden zunächst davon betroffen. Die Franzosen wurden aus Indien und Kanada nach längeren Kämpfen durch die Engländer verdrängt. Die Engländer selbst verloren bald darnach die Herrschaft über die nordamerikanischen Kolonien, die sich zu der unabhängigen Republik der Vereinigten Staaten zusammenschlossen.

Namentlich das letztere Ereignis war für die Gestaltung des internationalen Handels von grofser Tragweite. Der Handelsverkehr zur See wurde dadurch freier; verschiedene Härten und Rücksichtslosigkeiten, die bisher gegen die Handelsschiffe üblich waren, wurden beseitigt. In Amerika selbst erstand statt eines abhängigen Kolonialgebietes ein selbständiger, grofser, rasch aufblühender Kulturstaat, der durch die besondere Richtung seiner Produktion wichtige Handelsartikel der europäischen Welt zu liefern vermochte und andere von diesen Gebieten zu beziehen genötigt war. Alle Voraussetzungen eines grofsen internationalen Handelsverkehrs waren hier gegeben, und thatsächlich hat er sich denn auch mit Riesenschritten im Laufe des 19. Jahrhunderts entwickelt.

Noch nach einer anderen Richtung legte das 18. Jahrhundert den Grund zu einer gewaltigen Umgestaltung der Handelsverhältnisse, die ebenfalls erst im 19. Jahrhundert zur vollen Wirkung kommen konnte. James Watt hatte eine brauchbare Konstruktion der Dampfmaschine gefunden und dadurch die Einführung einer Triebkraft in den gewerblichen Betrieb ermöglicht, die an Leistungsfähigkeit weit über die bis dahin benutzten Kräfte hinausragte und die den technischen und wirtschaftlichen Zuschnitt der Güterproduktion wesentlich umgestalten sollte. Die Einführung der Dampfkraft in den gewerblichen Betrieb zwang zur Massenproduktion in centralisierten, auf weitgehende Arbeitsteilung gestützten Grofsbetrieben. Der Kleinbetrieb des Handwerks und der decentralisierte Grofsbetrieb der Hausindustrie wurden auf vielen Gebieten beiseite gedrängt. Die Massenhaftigkeit und auch die Mannigfaltigkeit der Güterproduktion und damit auch der Handelswaren nahm gewaltig zu, der Handelsverkehr seinerseits erlangte dadurch in sachlicher und räumlicher Hinsicht ein bedeutend erweitertes Arbeitsfeld. Die Entfernung zwischen Produzent und Konsument wurde in persönlicher, zeitlicher und räumlicher Beziehung beträchtlich vergröfsert. Kein Wunder, dafs unter dem Einflufs dieser Umwälzung auch der Handel an Umfang seiner Leistungen, an Gröfse seines Arbeitsgebietes, an Reichhaltigkeit seiner Gegenstände

viel gewann, und dafs auch seine Gewinnaussichten sich verschoben. Nicht mehr der Vertrieb weniger besonders wertvoller Warensorten mit reichem Gewinn, sondern eine grofse Menge von massenhaft zu vertreibenden Waren mit relativ viel kleinerem Gewinn am einzelnen Stück und an der einzelnen Sorte wurde dadurch mafsgebend.

Die Verschiebungen sind — wie gesagt — erst im 19. Jahrhundert zur vollen Geltung gekommen, weil sich erst im Laufe dieses Jahrhunderts die Verallgemeinerung der im 18. Jahrhundert angebahnten technischen Fortschritte vollzog.

Das 19. Jahrhundert seinerseits fügte noch ein weiteres Entwicklungsmoment von ebenfalls umwälzender Bedeutung hinzu, nämlich ein auf Dampfkraft und Elektrizität gestütztes, in gewaltigen Grofsbetrieben konzentriertes Verkehrswesen von hoher Leistungsfähigkeit sowohl in Bezug auf die Schnelligkeit als auch in Bezug auf die Billigkeit der Beförderung. In den ersten 4 Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts wurde der Grund zu dieser modernen Verkehrsentwicklung gelegt. Sie stützt sich auf grofse wissenschaftliche und technische Fortschritte und ist ihrerseits wieder der Antrieb zu solchen Fortschritten gewesen. Der durch Erfindung der Dampfmaschine eingeleiteten Entwicklung zur modernen Massenfabrikation in grofsindustriellen Fabrikbetrieben haben die Fortschritte des Verkehrswesens die wichtigsten Dienste geleistet. Auf den Handel haben sie nicht minder umwälzend gewirkt. Die Verschiebungen im Handel, die durch die Einführung der Dampfkraft in den gewerblichen Betrieb hervorgerufen wurden, sind durch die Verkehrsfortschritte noch gesteigert worden, insbesondere ist Masse und Mannigfaltigkeit der Waren dadurch stark gewachsen. Massengüter, deren Vertrieb durch die hohen Transportkosten gelähmt war, rasch verderbende Waren, bei denen der Handelsbetrieb durch die grofsen Zeitverluste der Beförderung gehemmt war, konnten jetzt immer mehr in den Handelsverkehr hineingezogen werden. Die leichtere Überwindung der Entfernungsunterschiede rückte auch die entlegensten Gebiete in den Wirkungskreis des Handels und öffnete den Erzeugnissen der verschiedensten Länder den Absatz nach allen möglichen Bedarfsstätten. Soweit dabei die einzelnen Produktionsgebiete in gleicher Richtung thätig waren, mufste zwischen ihnen auch ein viel lebhafterer Konkurrenzkampf entstehen. Thatsächlich konkurrieren jetzt in den Hauptabsatzgebieten die gleichartigen Produkte fast aller bedeutenden Produktionsstätten. Der zu erzielende Gewinnprozentsatz ist durch die verschärfte Konkurrenz wesentlich abgeschwächt worden, wofür aber die gesteigerte Massenhaftigkeit und Schnelligkeit des Umsatzes einen Ausgleich schafft.

Der verschärfte Konkurrenzkampf hat naturgemäfs auch zu einer energischen Ausnützung aller der Mittel gedrängt, welche beim Aufsuchen von Absatzgelegenheiten nützlich sein können, und diese Mittel selbst

haben unter dem Einflufs des modernen Verkehrswesens an Mannigfaltigkeit gewonnen. Die Reklame im weitesten Sinne des Wortes in allen ihren Formen und Mitteln wird jetzt in einem Umfang für die Interessen des Handels angewendet, der noch vor einem halben Jahrhundert undenkbar erschienen wäre.

Gleichzeitig hat sich eine reiche Berufsgliederung im Handel vollzogen, zum guten Teil auch grade in dem Streben, durch Specialisierung eine Leistungsfähigkeit zu gewinnen, die derjenigen der Konkurrenten überlegen ist. Die gesteigerte Masse des Umsatzes erleichtert ein solches Vorgehen.

Ist durch die erhöhte Konkurrenz ohne Frage die Aufgabe des Kaufmanns schwerer geworden, so hat anderseits das moderne Verkehrswesen auch viel zur Erleichterung des Handelsbetriebes beigetragen. Die schnelle Beförderung der Waren hat die Kosten und die Zeitverluste bei der Warenbewegung vermindert. Das erleichtert es, von einer Stelle aus die Bewegung grofser Mengen je nach Bedarf zu leiten. Das Aufkommen eines besonderen Berufsstandes, der die Zu- und Abführung der Waren übernimmt, d. h. der Spediteure, wirkt in der gleichen Richtung. Dadurch schwindet die Notwendigkeit für den Kaufmann, selbst mit seinen Warentransporten über das Land zu ziehen. Von seinem Comptoir aus bewirkt er die Warenbewegung, dirigiert er seine detachierten Beamten (Reisenden), seine Agenten und Makler u. s. w.

Dazu kommt noch, dafs der heutige Kaufmann verhältnismäfsig viel weniger Lager halten mufs als früher. Dampfschiffe und Eisenbahnwagen genügen ihm oft als Lagerraum, da er die noch auf dem Transport befindlichen Waren schon durch Verkauf verteilt und nach verschiedenen Bedarfspunkten hin dirigiert. Das heutige Verkehrswesen erlaubt eben eine Verfügung über Warenmengen, die noch gar nicht im unmittelbaren Verfügungsbereich des Betreffenden sind. Oft kommt die Ware überhaupt nicht zur Einlagerung in grofsen Mengen, in vielen anderen Fällen wird sie in — oft entfernt gelegene — Lagerhäuser gebracht, die unter selbständiger Verwaltung stehen und dem Kaufmann gestatten, die Warenvorräte ohne eigene Lagerräume für den Bedarfsfall bereit zu halten. Der ansässige Kleinhandel kann zwar ohne eigenes Lagerhalten nicht zurechtkommen; aber bei der Leichtigkeit und Schnelligkeit, mit der er seine Vorräte ergänzen kann, hält sich auch für ihn die Notwendigkeit des Lagerhaltens in verhältnismäfsig engeren Grenzen als sonst.

Durch diese Verschiebungen ist überhaupt die Bedarfsversorgung der Bevölkerung von festen kaufmännischen Sitzen aus erleichtert worden. Deshalb bedarf es in den Kulturländern nur noch in geringem Umfange des Wanderhandels in seinen älteren Formen. Der Hausierbetrieb, das Aufsuchen von Märkten und Messen ist vielfach entbehrlich geworden,



und die Bedeutung des Hausier-, Markt- und Meſshandels muſste deshalb beträchtlich zurückgehen.

Für den Groſsverkehr sind an die Stelle der Messen und Märkte die Börsen getreten, auf denen die Geschäfte nur verabredet und auf denen die Waren nur noch nach der Benennung oder nach Proben, ohne Heranschaffung in natura, vertrieben wurden.

Auf diesen Börsen konzentriert sich ein groſser Teil desjenigen Handels, bei dem die spekulativen Zwecke besonders scharf ausgeprägt sind. Aber auch auſserhalb der Börsen spielt das spekulative Element im Handel eine viel breitere Rolle, während gleichzeitig die Gefahren der Spekulation durch den leistungsfähigeren Nachrichtenverkehr abgeschwächt sind.

Auch die engere Verknüpfung der Interessen der einzelnen Völker, wie sie durch das Verkehrswesen herbeigeführt ist, hat auf den Handel stark eingewirkt. Die Landesgsenzen setzen seinen Operationen keine groſsen materiellen Hindernisse entgegen. Der Handelsverkehr greift auf die verschiedensten Gebiete über, und weder politische Gegensätze, noch Zölle und Formalitäten, noch Rechtsverschiedenheiten können ihn davon abhalten. Überdies hat das Handelsinteresse viel dazu beigetragen, manche Erschwernisse des internationalen Verkehrs abzuschwächen. Politische Gegensätze, Zölle, Formalitäten und ähnliche Hindernisse sind durch Verträge, durch bessere Ausbildung des Konsularwesens u. dergl. weniger fühlbar gemacht. Die Rechtsverschiedenheiten sind durch eine weitgehende internationale Annäherung des Handels-, Wechsel- und Verkehrsrechtes wesentlich vermindert worden, was wiederum eine Erleichterung des Handelsverkehrs bedeutet.

So hat der heutige Handel dem neuen Verkehrswesen vielfach neue und leichtere Wege und Formen unmittelbar zu danken. Dem Verkehrswesen hat er aber gleichzeitig auch in letzter Linie die viel gröſsere Bewegungsfreit zuzuschreiben, deren er sich heute erfreut. Das Verlassen des Grundsatzes der obrigkeitlichen Fesselung und Bevormundung, die Verstattung freien Spielraums im Innern und im wesentlichen auch nach auſsen hat sich erst im 19. Jahrh. durchgerungen, war aber auch angesichts der hochgesteigerten Leistungsfähigkeit des Verkehrswesens unentbehrlich geworden.

Das Geldwesen gewann ebenfalls im 19. Jahrh. wesentlich an Brauchbarkeit. Schon vorher — seit Anfang des 17. Jahrh. — hatte man sich bemüht, die nachteiligen Wirkungen der groſsen Münzverschiedenheiten durch die Gründung von Wechsel- und Girobanken abzuschwächen. Später kam es unter dem Einfluſs des modernen Verkehrswesens mehr und mehr dazu, daſs territoriale Münzverschiedenheiten überhaupt beseitigt wurden. Die einzelnen Kulturstaaten schufen sich ein einheitliches Münzsystem, und mehrfach haben verschiedene Staaten sich über

die Münzeinheit und die Währung international verständigt. Noch viel weiter wurde die internationale Vereinheitlichung des Mafs- und Gewichtswesens im 19. Jahrh. gebracht. Beherrscht doch das von Frankreich ausgegangene metrische System fast die ganze Kulturwelt.

Dazu kommt die feinere Ausbildung des Kreditwesens, die im wesentlichen ebenfalls erst dem 19. Jahrh. angehört. Die entwickelten Formen des in den Banken zusammenlaufenden Kreditverkehrs erleichtern den Ausgleich der Zahlungsverbindlichkeiten im Handel, sowohl im kleinen als auch im grofsen, sowohl im engeren Bezirk als auch im internationalen Betrieb. Eine ganze Reihe von Geldersatzmitteln, wie Banknoten, Wechsel, Checks, steht dem Handelsverkehr zu Gebote; sinnreiche Abrechnungseinrichtungen gestatten ihm, glatt und geräuschlos die riesigsten Summen auszugleichen. Gleichzeitig ist die Beschaffung des Kapitals in sehr wirksamer Weise organisiert. Die durch den entwickelten Kreditverkehr geschaffenen Wertpapiere sind selbst wieder Gegenstand neuer Handelszweige geworden und werden so dem Bedarf rechtzeitig und regelmäfsig zur Verfügung gestellt.

Alle diese Erleichterungen, die das 19. Jahrh. dem Handelsverkehr gebracht hat, haben nun freilich auch dazu geführt, dafs die Anforderungen dieses Betriebszweiges an Kapitalkraft und persönliche Fähigkeiten vielfach unterschätzt werden. Namentlich dem Kleinhandel gegenüber, der sich anscheinend in so bequemen Formen abwickelt, ist diese Unterschätzung zu Tage getreten. Das erschwert dem einzelnen Kaufmann die Existenz, während auf der anderen Seite mit der Verfeinerung der Lebensgewohnheiten die Ansprüche der Bevölkerung an Bequemlichkeit, an Ausstattung der Verkaufsräume u. dergl. erheblich gewachsen sind.

Im Kleinhandel selbst sind neue Formen zu den alten hinzugetreten. Der Wanderhandel tritt jetzt oft in Form der Wanderlager, der sefshafte Kleinhandel in Form der Grofsmagazine und Warenhäuser auf, während gleichzeitig die Produzenten und die Konsumenten selbst in Gestalt von genossenschaftlichen Organisationen einen ansehnlichen Teil der Absatzgewinnung und Bedarfsversorgung an sich gezogen haben, um vermeintlichen oder wirklichen Mifsbräuchen entgegenzuarbeiten.

Der hoch gesteigerten Leistungsfähigkeit des Verkehrs entspricht es, dafs der internationale Handel, der Welthandel, im Laufe des 19. Jahrh. zu einer gewaltigen Ausdehnung gelangt ist. Die Werte, die er auf der Erde in Einfuhr und Ausfuhr umsetzt, belaufen sich 1897 auf nicht weniger als rund 77 Milliarden Mark und haben sich in den letzten Jahrzehnten gewaltig gesteigert.

Allen Ländern voran steht im Welthandel im 19. Jahrh. England. England ist auch jetzt noch der Zwischenhändler, der Spediteur und Frachtführer und der Bankier eines grofsen Teiles der Welt. Überdies findet es in seinen eigenen Industrieerzeugnissen eine umfangreiche

Unterlage seiner Handelsoperationen. Unter den europäischen Staaten ist aber neuerdings, namentlich seit Anfang der 70er Jahre, Deutschland ein gefährlicher Nebenbuhler Englands geworden. Mit raschen Schritten hat sich Deutschland zu einem Industrie- und Handelsstaat ersten Ranges entwickelt, ohne in eine so einseitige Vernachlässigung des Ackerbaues geraten zu sein, wie England.

In der neuen Welt stehen an der Spitze die Vereinigten Staaten von Amerika, in deren Handelsverkehr auch die landwirtschaftlichen Erzeugnisse eine hervorragende Rolle als Exportartikel spielen.

Die Bedeutung der Hauptträger des heutigen Welthandels mag durch folgende Zahlen beleuchtet werden. 1897 betrug der Specialhandel in Milliarden Mark:

	Einfuhr	Ausfuhr	Insgesamt
Grofsbritannien und Irland	9,2	4,8	14,0
Deutschland	4,7	3,6	8,3
Vereinigte Staaten von Amerika	3,2	4,4	7,6
Frankreich	3,2	2,9	6,1
Niederlande	2,8	2,5	5,3
Belgien	1,5	1,3	2,8
Oesterreich-Ungarn	1,3	1,3	2,6
Rufsland (über europäische Grenzen)	1,1	1,5	2,6
Britisch-Indien	1,1	1,4	2,5.

4. Kapitel. Die Gegenstände des Handelsverkehrs.

Die Gegenstände des Handelsverkehrs heifsen „Waren“, auch wohl — was früher noch weiter verbreitet war — „Kaufmannswaren“ oder „Kaufmannsgut“.

Der Begriff „Ware“ ist enger als der Begriff „Verkehrsgüter“. Unter „Verkehrsgütern“ haben wir zu verstehen alle diejenigen wirtschaftlichen Güter, welche den Gegenstand des menschlichen Tauschverkehrs bilden. Da aber nicht jeder Tauschverkehr schlechthin schon als Handel — im Sinne einer berufsmäfsigen Austauschvermittlung genommen — angesehen werden kann, so kann auch nicht jedes Verkehrsgut ohne weiteres „Ware“ im obigen Sinne sein.

In Wirklichkeit fehlt es nicht an Beispielen dafür, dafs der Kreis der Waren enger ist, als der Kreis der Verkehrsgüter; namentlich auf unentwickelten Kulturstufen tritt der Unterschied deutlich hervor.

Der Sprachgebrauch unterscheidet die Waren, mit denen es der Kaufmann zu thun hat, von den Gütern, die der Produzent hervorbringt und die als „Erzeugnisse“ bezeichnet zu werden pflegen. In der That decken sich beide Begriffe nicht. „Erzeugnis“ des Produzenten ist alles, was er an gebrauchsfähigen Gütern hervorbringt. Dafs aber nicht alle diese Erzeugnisse „Waren“ sind, wird sofort klar, wenn wir uns einmal vorstellen, dafs die Erzeugnisse des Produzenten nirgends Abnehmer finden,

also unverkauft liegen bleiben, oder daſs sie durch ein Naturereignis vernichtet werden, noch ehe sie den Weg zu dem Konsumenten begonnen haben. So lange das Erzeugnis noch bei dem Produzenten ruht, nennen wir es nicht Ware. Sobald sich aber die Austauschvermittlung, sei es in Gestalt des Fabrik- oder Handwerkshandels, sei es vor allem in Gestalt des Kaufmannshandels mit der Überführung des Erzeugnisses an die Konsumenten zu beschäftigen begonnen hat, nennen wir auch diese Erzeugnisse Waren. Hier zeigt sich, daſs die Worte „Erzeugnisse“ und „Waren“ zwei verschiedene Stadien desselben wirtschaftlichen Prozesses bezeichnen, und zwar wird das Wort „Ware“ auf ein späteres Stadium angewandt, als das Wort „Erzeugnis“. Die Ware kann ihrerseits wieder einem Produzenten als Unterlage seiner Produktion dienen und so wieder in ein Erzeugnis höherer Art verwandelt werden; aber auch nach diesem Prozeſs wird das Erzeugnis erst wieder zur Ware, wenn die Vermittlerthätigkeit des Handels sich auf das betreffende Gut zu erstrecken begonnen hat.

Die Unterscheidung zwischen Erzeugnis und Ware lehrt uns, daſs die Fähigkeit, Ware zu werden, die Warenfähigkeit, ganz etwas anderes ist, als die Wareneigenschaft selbst, ganz ähnlich, wie man die Gutsfähigkeit von der Gutseigenschaft, die Wertfähigkeit vom Werte unterscheiden muſs. Das Erzeugnis, das der Produzent fertiggestellt und in seinem Lager aufgespeichert hat, zeigt die Fähigkeit, Ware zu werden, aber es ist noch nicht Ware.

Die Austauschvermittlung erfolgt stets zu dem Zwecke, irgend welchen menschlichen Bedürfnissen eine Befriedigung zu ermöglichen. Deshalb müssen auch die Waren des Handels so geartet sein, daſs sie der menschlichen Bedarfsbefriedigung dienen können. Es zeigt sich aber sofort, daſs die Stellung der Waren zur menschlichen Bedarfsbefriedigung durchaus verschieden ist. Die Hauptmasse der Sachgüter, die als Waren erscheinen, zeigt derartige stoffliche Eigenschaften, daſs sie unmittelbar den menschlichen Zwecken dienstbar gemacht werden können, entweder als Gegenstände des menschlichen Verzehrs oder Gebrauchs oder als Hilfsmittel seiner wirtschaftlichen Thätigkeit u. s. w. Man geht hier auf den Sach- oder Stoffwert zurück und begehrt die Waren um dieser ihrer stofflichen Eigenschaften wegen. Das sind die Gegenstände des unmittelbaren Bedarfs, die man auch wohl reale Waren nennt.

Daneben giebt es andere Waren, die normalerweise nicht wegen ihrer stofflichen Brauchbarkeit für unmittelbaren menschlichen Bedarf begehrt werden, sondern wegen ihrer Fähigkeit, die Beschaffung von unmittelbaren Bedarfsgegenständen zu vermitteln oder zu erleichtern. Dazu gehört das gemünzte Geld. Normalerweise wird das Geld von den Menschen nur deshalb begehrt, weil es als der allgemeine Vermittler des Tauschhandels die Möglichkeit bietet, alle möglichen unmittelbaren Be-



darfsgegenstände zu beschaffen, deren Preise innerhalb der Grenzen der Kaufkraft des zur Verfügung stehenden Geldes liegen. Die heutige Ausgestaltung des wirtschaftlichen Verkehrs bringt es mit sich, dafs äufserlich als das Ziel aller wirtschaftlichen Thätigkeit in kultivierten Ländern die Erlangung der dem wirtschaftenden Subjekt nötig oder wünschenswert erscheinenden Geldmenge anzusehen ist. Aber es ist nicht das Geld an und für sich, sondern die dadurch vermittelte Kauffähigkeit hinsichtlich unmittelbarer Bedarfsgegenstände, die den Menschen lockt. Das gemünzte Geld hat nun freilich gleichzeitig auch einen bestimmten und beim Edelmetallgeld sogar erheblichen Stoffwert. Aber so wichtig dieser für die ungestörte Funktion des Geldes auch ist, so tritt er doch bei dem Begehr nach Geld durchaus in den Hintergrund. Wenn wir den Stoffwert von Gold und Silber für unsere wirtschaftlichen Zwecke ausnutzen wollen, so richtet sich unser Begehr nicht auf die Edelmetallmünzen, sondern auf die ungemünzten Edelmetalle, und soweit wir dabei den Umweg über die Münzen nehmen, müssen wir die Münzen erst umschmelzen, also ihrer Münzform entkleiden. Nicht selten wird übrigens dieser Umweg gemacht, namentlich bei Gold, weil seine Verarbeitung leichter sein soll, wenn es schon einmal durch die Münzpressen gegangen ist, und weil sein Feingehalt alsdann nicht erst festgestellt zu werden braucht. In Pforzheim beispielsweise verarbeitet die Gold- und Bijouteriewarenfabrikation erhebliche Mengen gemünzten Goldes.

Das gemünzte Geld nimmt hiernach eine besondere Stellung ein. Es hat einen erheblichen Stoffwert, wird aber normalerweise nicht dieses Stoffwertes wegen, sondern wegen seiner Funktion als Vermittler des Bezuges unmittelbarer Bedarfsgegenstände begehrt. Es gehört also zu den Gegenständen des mittelbaren Bedarfs, unterscheidet sich aber von anderen Gegenständen des mittelbaren Bedarfs wesentlich durch seinen eigenen Stoffwert.

Neben dem Gelde haben sich infolge des Aufkommens und der grofsen Bedeutung des Kreditwesens viele andere Gegenstände des mittelbaren Bedarfs entwickelt, bei denen ein eigener nennenswerter Stoffwert nicht mehr vorhanden ist. Diese Gegenstände, die man auch wohl als „ideelle Waren“ bezeichnet, bestehen in Urkunden, die einen gewissen Geld- oder Warenbetrag repräsentieren und einen Anspruch auf gewisse Geld- oder Warenmengen geben, wie Aktien, Banknoten, Wechsel, Anweisungen, Checks, Papiergeldscheine, Schuldverschreibungen (Obligationen), Warrants u. s. w. Der Stoffwert dieser Urkunden ist thatsächlich gleich Null. Nur einen nominellen Wert haben sie und verdanken ihn lediglich dem Anspruch, der durch sie gegeben wird. Nichtsdestoweniger sind sie eine sehr wichtige Ware in der neueren Zeit geworden.

Wir haben hiernach, wenn wir die Stellung der Waren zu der menschlichen Bedarfsbefriedigung ins Auge fassen, drei Warengruppen zu unterscheiden:



1. Gegenstände des unmittelbaren Bedarfs;
2. Gegenstände des mittelbaren Bedarfs mit eigenem Stoffwert (Geld);
3. Gegenstände des mittelbaren Bedarfs ohne eigenen Stoffwert.

Da das Geld an einer anderen Stelle des Handbuchs eine nähere Behandlung erfährt, so bedarf es hier nur noch einiger Bemerkungen über die Gegenstände des unmittelbaren Bedarfs und über die Gegenstände des mittelbaren Bedarfs ohne eigenen Stoffwert.

Bei den zuerst zu besprechenden Gegenständen des unmittelbaren Bedarfs ist daran zu erinnern, dafs nicht jeder dieser Gegenstände als Ware in unserem Sinne erscheint, und dafs deshalb der Warencharakter nur unter bestimmten Voraussetzungen angenommen werden kann. Diese Voraussetzungen sind zunächst allgemeiner Art. Die Berufsgliederung mufs sich soweit gesteigert haben, dafs ein regelmäfsiger Austausch der verschiedenen Erzeugnisse überhaupt möglich und nötig ist; denn ohne diese Voraussetzung kann sich kein Handel entwickeln, und ohne Handel kann es keine Waren in unserem Sinne geben. Je weiter die Berufsgliederung vorgeschritten ist, je schärfer sich die Trennung des Konsumenten vom Produzenten ausprägt, je ausschliefslicher der Produzent für fremden Bedarf arbeitet, desto gröfser mufs der Kreis der unmittelbaren Bedarfsgegenstände sein, die vom Handel vertrieben werden, desto weniger kann der Kreislauf von der Produktion zur Konsumtion ohne den Kaufmannshandel auskommen.

Dazu kommt noch ein Anderes. Je höher die allgemeinen kulturellen Verhältnisse und je mannigfaltiger deshalb die Bedürfnisse abgestuft sind, desto mehr Bedarfsgegenstände können und müssen in den Kreis der Thätigkeit des Handels gezogen werden.

Weiterhin aber ist der Stand und die Leistungsfähigkeit des Verkehrswesens auch für den Kreis der Kaufmannswaren von tiefgreifender Bedeutung. Jede wirksame Verbesserung des Verkehrswesens vergröfsert den Warenkreis. Denn die Absatzfähigkeit der Waren wird dadurch gesteigert, und nicht minder werden die Grenzen für den Warenbezug wesentlich erweitert.

Aus dem Gesagten ergiebt sich schon a priori, dafs der Warenkreis sich im Laufe der Zeit immer mehr ausdehnen mufste. Die Geschichte bestätigt das. Wir wissen, dafs thatsächlich in den Zeiten des frühen Mittelalters der Kaufmannshandel nur eine nach unseren Begriffen geringe Zahl besonders haltbarer und kostbarer Waren bewegte, und dafs von den Artikeln des Massenbedarfs nur das Salz auch in dem früheren Handel eine gröfsere Bedeutung hatte. Die Hauptmasse der täglichen Bedarfsartikel wurde nur in engeren Wirtschaftsgebieten unmittelbar vom Produzenten an den Konsumenten abgesetzt; für diese Bedarfsgegenstände kam also vorzugsweise der Handwerkshandel in Betracht. Nur ergänzend hatte der Kaufmannshandel einzugreifen. Im späteren Mittelalter war der

Warenkreis des Kaufmannshandels schon erheblich gröfser, und heute überwiegt in der Bedarfsversorgung der Bevölkerung der Kaufmannshandel; der Fabrik- und Handwerkshandel tritt ihm nur ergänzend zur Seite, wenn auch, wie wir schon gesehen haben, gerade in der neuesten Zeit vielfach wieder unmittelbare Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten angeknüpft sind.

Zu den allgemeinen Voraussetzungen müssen aber noch eine Reihe specieller Voraussetzungen hinzutreten, von deren Erfüllung es abhängt, ob ein Bedarfsgegenstand in höherem oder geringerem Mafse als Kaufmannsware erscheint.

Nimmt man die vorhin gegebenen Voraussetzungen als gegeben an, so bedarf ein Gegenstand, um eine gute Kaufmannsware zu sein, noch folgender Eigentümlichkeiten. Zunächst mufs er eine gewisse natürliche Brauchbarkeit für menschliche Zwecke aufweisen; denn ohne diese Voraussetzung ist überhaupt kein Gegenstand fähig, Ware zu werden. Weiterhin ist nötig, dafs der Gegenstand leicht, d. h. ohne zu grofse Mühewaltung und ohne erhebliches Risiko aufzubewahren ist. Auch diese Voraussetzung mufs erfüllt sein, wenn ein Bedarfsgegenstand überhaupt die Warenfähigkeit aufweisen soll. In früheren Zeiten, als der Umsatz der Waren langsamer vor sich ging, als jetzt, hatte die Aufbewahrungsfähigkeit oder, was der Sache nach auf dasselbe hinausläuft, die Haltbarkeit und Widerstandsfähigkeit gegen schädliche Einflüsse eine so grofse Bedeutung, dafs sehr viele Gegenstände vom Handelsvertriebe ausgeschlossen waren, die heute vollkommen Warencharakter angenommen haben. Aber so sehr auch jetzt gegen früher der Umsatz beschleunigt ist, so nimmt er doch vielfach noch so viel Zeit in Anspruch, dafs die Aufbewahrungsfähigkeit nicht gleichgültig sein kann. Je widerstandsfähiger die Ware sich erweist, desto leichter kann der Kaufmann damit seine Operationen bewirken. Thatsächlich ist die Aufbewahrungsfähigkeit sehr verschieden, und es giebt eine nicht geringe Zahl täglicher Bedarfsartikel, bei denen der Handel sich nur deshalb bethätigen kann, weil der Umsatz sich in kürzester Frist vollzieht. Dafs Rohstoffe im allgemeinen haltbarer sind als Halbfabrikate und Fabrikate, läfst sich ebenso wenig behaupten als das Umgekehrte.

Um einem Bedarfsgegenstand die Warenfähigkeit zu verleihen, mufs zu der natürlichen Brauchbarkeit und zu der Aufbewahrungsfähigkeit noch die Transportfähigkeit hinzutreten, da der Warenhandel ohne räumliche Fortbewegung der Gegenstände, die er vertreibt, nicht auskommen kann. Je leichter sich der Gegenstand transportieren läfst, desto leichter kann ihn der Handel als Ware verwenden. Bei der Frage der Transportfähigkeit spielt auch die Widerstandsfähigkeit gegen die beim Transport zu Tage tretenden nachteiligen Einflüsse, wie Stöfse, Erschütterungen Einwirkung der Hitze, der Kälte, der Trockenheit, der Feuchtigkeit, eine Rolle. Die modernen Verbesserungen des Verkehrswesens haben diese

Einflüsse wesentlich abgeschwächt und den ganzen Transport weniger verlustreich gestaltet, aber sie haben nachteilige Einwirkungen nicht ganz aus der Welt schaffen können. Weiter aber ist bei der Frage der Transportfähigkeit auch das Verhältnis der Transportkosten zu den für die Ware zu erzielenden Preisen von Bedeutung. Je geringer die Spannung zwischen beiden ist, desto schwerer transportfähig sind die Waren. Im allgemeinen ist in letzterer Beziehung das fertige Fabrikat günstiger gestellt als der Rohstoff. Deshalb werden auch im Eisenbahnverkehr Rohstoffe vielfach billiger verfrachtet, als Halbfabrikate und Fabrikate.

Die Erwähnung dieses Verhältnisses führt uns auf weitere Voraussetzungen für den Warencharakter, die ein mehr subjektives Gepräge tragen. Die bisher besprochenen Eigenschaften der natürlichen Brauchbarkeit für menschliche Zwecke, Aufbewahrungsfähigkeit und Transportfähigkeit stellen sich dar als die objektiven Voraussetzungen der Warenfähigkeit des Bedarfsgegenstandes. Aber der Gegenstand mag noch so sehr durch diese Eigenschaften ausgezeichnet sein, zu einer Ware wird er doch erst, wenn die Menschen seine Eigenschaften als für ihre Zwecke geeignet erkennen und anerkennen und deshalb einen Bedarf nach dem betr. Gegenstande zeigen. Der Gegenstand mufs also mit der Konsum- und Geschmacksrichtung eines Teiles der Menschen in Übereinstimmung sein, und die Herstellung dieser Beziehungen zu den menschlichen Bedürfnissen wird zwar durch das Vorhandensein der objektiven Voraussetzungen ermöglicht, aber in Wirklichkeit doch erst vollzogen durch den Menschen mit seinen subjektiven Auffassungen selbst. Je kleiner der Kreis der Menschen ist, der aus den objektiven Voraussetzungen die nötigen Schlüsse zieht, desto schwerer ist es für den Handel, den Gegenstand als Ware zu verwenden. Je gröfser und je gleichmäfsiger über die verschiedensten Gebiete hin verbreitet dieser Kreis ist, desto leichter wird dem Handel das Eingreifen, in desto höherem Mafse stellt sich der Gegenstand als Ware dar. Gegenstände des Massenbedarfs, wenn sie die sonst erforderlichen Eigenschaften haben, können aus diesem Grunde bei entwickelten Verkehrs- und Kulturverhältnissen in ganz besonderem Mafse den Warencharakter verwirklichen.

Dazu mufs noch kommen eine gewisse zeitliche Gleichmäfsigkeit des Bedarfs. Je häufiger die Geschmacksrichtung wechselt, je unberechenbarer und ungleichmäfsiger der Bedarf auftritt, desto mehr Schwierigkeiten erwachsen dem Handel. Bei Gegenständen vollends, welche nur ganz ausnahmsweise und gelegentlich begehrt werden, hat der Handel einen so schweren Stand, dafs er mitunter ganz auf den Vertrieb des betr. Gegenstandes verzichten mufs.

Zu den erwähnten objektiven und subjektiven Voraussetzungen müssen noch verschiedene Vorbedingungen hinzutreten, die als handelstechnische bezeichnet werden können.



Soll sich der Handel in umfassender Weise mit dem Vertrieb eines Gegenstandes beschäftigen, so wird ihm das ohne Zweifel erleichtert, wenn die Sortenverschiedenheit sich in engen Grenzen hält. Der Handel soll und kann auch den verschiedenen Abstufungen der Geschmacksrichtung der Konsumenten Rechnung tragen. Aber je einheitlicher die Geschmacksrichtung ist, je weniger Sortenabstufungen der Ware also erforderlich sind, und je leichter sich deshalb die Anpassung an den individuellen Bedarf bewirken läfst, desto eher und desto bequemer kann der Handel Massenoperationen mit dem betr. Gegenstande vornehmen.

Von Bedeutung ist auch für den Handel, dafs ihm die Beschaffung der zu vertreibenden Artikel nicht übermäfsige Schwierigkeiten macht. Die Produktion des betr. Artikels mufs umfangreich genug sein, um grofse Operationen zu ermöglichen, und die Produktionsstätten müssen so gelegen sein, dafs sie die Leitung der Warenbewegung nach den Bedarfsplätzen hin erleichtern. Es könnte scheinen, als ob die Zusammendrängung der ganzen Produktion an einer bestimmten Stelle für den Handel am bequemsten ist. In sehr vielen Fällen trifft das aber nicht zu. Da die Leiter der Handelsbewegung an den verschiedensten Punkten sitzen und sitzen müssen, um mit den Absatzgebieten die nötige Fühlung erhalten zu können, so würde die Beschränkung der ganzen Produktion auf ein engeres Gebiet einem Teil des Handels schon dadurch Schwierigkeiten machen, dafs die Bezugsquelle schwerer erreichbar ist. Dazu kommt, dafs in dem einen einzigen Produktionsgebiet der Wettbewerb der Kaufleute um Erlangung der nötigen Warenmengen schärfer und deutlicher zu Tage treten mufs, was die Stellung der Kaufleute gegenüber den Produzenten erschweren kann. Unter Umständen können die Produzenten diese Wirkung noch verstärken durch Zurückhaltung gegenüber der Nachfrage der Kaufleute und durch gemeinsames Vorgehen. Überdies würden Störungen in der Produktion des einzigen Produktionsgebietes dem Handel sehr ernste Schwierigkeiten bereiten. In sehr vielen Fällen sehen es deshalb die Kaufleute als günstiger an, wenn die Produktion sich über verschiedene Gebiete verteilt. Sie gewinnen dann an Unabhängigkeit gegenüber den Produzenten und können die Warenbewegung leichter nach den Bedarfspunkten dirigieren, und sie sind auch besser geschützt gegen die nachteiligen Wirkungen etwaiger Produktionsstörungen.

Die zuerst erwähnte leichtere Anpassung an den individuellen Bedarf haben Rohstoffe und Urprodukte im allgemeinen in höherem Mafse aufzuweisen als die Halbfabrikate und Ganzfabrikate, bei denen eine viel feinere Berücksichtigung der verschiedenen Geschmacksrichtungen nötig ist und deshalb auch im allgemeinen eine viel reichere Sortenabstufung besteht. Die Erleichterung der Beschaffung und Leitung der Warenmengen durch örtliche Verteilung der Produktion kann sowohl bei Rohstoffen,

und Halbfabrikaten als auch bei Fabrikaten vorhanden sein. Aber es ist nicht zu verkennen, dafs oft die Rohstoffgewinnung sich auf wenige Gebiete zusammendrängt, während die Verarbeitung dieses Rohstoffes sich vielfältig verteilt.

Zu den handelstechnischen Voraussetzungen, welche die Thätigkeit der Handels erleichtern, darf auch noch eine gewisse zeitliche Gleichmäfsigkeit der Produktion gerechnet werden. Stofsweises Auftreten und unregelmäfsiger Fortgang des Produktion stellen den Handel oft vor sehr schwierige Aufgaben.

Es ist klar, dafs eine Ware, bei der alle objektiven, subjektiven und handelstechnischen Voraussetzungen in der günstigsten Weise gegeben sind, den Warencharakter in seiner höchsten Ausgestaltung aufweist. In Wirklichkeit giebt es nur wenige Waren, die so günstig geartet sind, und deren hat sich denn auch bezeichnenderweise namentlich der Grofsverkehr der Börsen bemächtigt. Im übrigen giebt es zahlreiche Abstufungen innerhalb der Waren, die thatsächlich vom Handel vertrieben werden, und es ist unmöglich zu sagen, bis zu welchem Grade der Warencharakter abgeschwächt sein darf, wenn der Handel sich überhaupt noch mit dem Vertrieb soll befassen können. Die Technik der Handels ist ja auch in den einzelnen Gebieten ungleich entwickelt und deshalb in verschiedenem Mafse fähig, die Schwierigkeiten zu überwinden. Als die Ware, bei der alle Voraussetzungen in bester Weise gegeben sind, darf man das Getreide bezeichnen. Als diejenige, bei welcher fast in allen Beziehungen die Voraussetzungen sehr ungünstig sind, erscheinen die individuell gestalteten Originalerzeugnisse der Malerei und Bildhauerei, und doch bilden auch diese Erzeugnisse der Kunst den Gegenstand des Handels. Zwischen diesen Extremen liegt aber eine so unendliche Fülle von Abstufungen, dafs es ein vergebliches Bemühen sein würde, sie zu veranschaulichen.

Die Bedeutung, welche den subjektiven Momenten für den Warencharakter beizulegen war, bringt es mit sich, dafs der Kreis der Waren nicht überall derselbe ist. Die Bedürfnisse der Menschen sind verschieden. Deshalb kann derselbe Gegenstand in einem Gebiete als Ware erscheinen und in dem anderen Gebiete nicht. Wissenschaftliche Bücher z. B. sind in Deutschland, aber nicht in Centralafrika Gegenstand des Handels, Rosenkränze am Rhein, aber nicht in rein protestantischen Gebieten u. s. w. Die kulturellen, sozialen, wirtschaftlichen und religiösen Verhältnisse, die in einer reichen Abstufung neben einander bestehen, bedingen ebenfalls grofse Abweichungen in dem Warenkreise, mit dem sich der Handel zu beschäftigen hat. Die zeitlichen Verschiebungen aller dieser Verhältnisse und der Bedürfnisse des Menschen ziehen nicht minder grofse Veränderungen nach sich. Ein Gegenstand, der bisher als Ware gelten mufste, kann diesen Charakter verlieren, wenn sich die Bedarfsrichtung

von ihm abwendet, und ein Gegestand, der sich bisher nicht als Ware darstellte, kann Warencharakter annehmen, wenn sich die Bedarfsrichtung ihm zuwendet. Im ganzen ist das letztere im Laufe der Kulturentwicklung häufiger eingetreten als das erstere, und der Warenkreis hat deshalb in den Kulturländern an Mannigfaltigkeit und Reichhaltigkeit unendlich gewonnen.

Andere Unterschiede werden bedingt durch die verschiedenen Wirtschaftsstufen, die sich neben oder nach einander entwickeln. Der Ackerbaustaat mit seinem engeren Kreise von Produkten kann auch nur wenige Waren im aktiven oder passiven Handel abgeben und ist für seinen Bedarf an gewerblichen Erzeugnissen, der sich aber bei den einfacheren Lebensverhältnissen in engen Grenzen hält, auf fremde Zufuhren angewiesen. Der Staat, der eine hohe gewerbliche Leistungsfähigkeit erlangt hat, bedarf vielfach der Zufuhr fremder Ackerbauerzeugnisse und sendet seine gewerblichen Erzeugnisse in alle Welt hinaus. Dabei ist aber nicht zu übersehen, dafs auch in demselben gewerblich entwickelten Staate nicht immer die gleichen Erzeugnisse im Vordergrunde stehen. Auch darin tritt — im Zusammenhang mit der eigenen Entwicklung des Landes und auch mit dem Vorwärtsschreiten der bisherigen Absatzländer — oft eine sehr bemerkenswerte Verschiebung ein. Unter Umständen sind die Verschiebungen so stark, dafs selbst das anscheinende natürliche Monopol einzelner Gebiete für gewisse Waren durchbrochen wird. Die Versorgung mit Zucker z. B. ist dank der gewerblichen Entwicklung des europäischen Festlandes im wesentlichen den tropischen Gebieten abgenommen und den europäischen Ländern zugewiesen worden.

Die vielfachen Unterscheidungen der Waren nach ihrer Herkunft, nach dem Grade der technischen Bearbeitung, nach ihren naturwissenschaftlichen Merkmalen u. s. w. werden übergangen; sie gehören in die Warenkunde, die hier nicht zu behandeln ist. —

Die Gegenstände des mittelbaren Bedarfs ohne eigenen Stoffwert (die „ideellen" Waren) bedürfen ebenfalls noch einer kurzen allgemeinen Betrachtung. Zu verstehen sind darunter, wie schon gesagt, Urkunden, welche einen gewissen Geld- oder Warenbetrag repräsentieren und einen Anspruch auf gewisse Geld- oder Warenbeträge geben.

Dafs derartige Urkunden zu Waren geworden sind, ist eine Erscheinung, die mit dem neuerlichen Vordringen des Kreditsystems und mit der Erleichterung des Nachrichtenverkehrs zusammenhängt. Ansätze zu einer solchen Entwicklung finden sich freilich schon früh. Die Wechsel insbesondere waren schon im Mittelalter Gegenstand des Handelsverkehrs. Zu einer gröfseren Ausdehnung des Handels in Urkunden gab erst das Einsetzen der modernen Aktiengesellschaften den Anstofs; für diese hatte zwar das Mittelalter schon Vorbilder gegeben, aber ihre Ausbreitung ist doch erst durch die grofsen Aktienkompagnien zur Ausnutzung über-

seeischer Gebiete seit Anfang des 17. Jahrh. eingeleitet worden. Schon im Anfang des 17. Jahrh. entwickelte sich in Amsterdam ein lebhafter Aktienhandel, und im 18. Jahrh. trat — besonders in Frankreich und England — wiederholt ein auffälliges Anschwellen des Aktienhandels zu Tage, neben dem sich als ständiges Element des Handels mit „ideellen Waren" der Wechselhandel weiter entwickelte. Die heutige gewaltige Ausdehnung des Handels mit Urkunden ist aber durchaus ein Ergebnis der allerneuesten Entwicklung und ist zuzuschreiben der ungemein starken und raschen Zunahme der Verwendung der Aktienform in allen Kulturstaaten, der schnellen und riesigen Ausdehnung des öffentlichen Schuldenwesens, der Ausbildung des Banknoten- und Checkverkehrs, der enormen Zunahme der aus dem internationalen Handelsverkehr sich ergebenden Forderungsrechte und Wechselurkunden u. s. w. in Verbindung mit der ungemeinen Erleichterung des Nachrichtenverkehrs.

Die bezeichneten Urkunden sind also heute Waren, und zwar sowohl im grofsen wie auch im kleinen, im internationalen wie im nationalen und lokalen Verkehr geworden. Gegenüber den Gegenständen des unmittelbaren Bedarfs, welche die andere grofse Gruppe der Waren darstellen, zeigen die in Betracht kommenden Urkunden freilich sehr wichtige Abweichungen.

Bei den Gegenständen des unmittelbaren Bedarfs stützt sich der Begehr auf den Stoffwert, und deshalb mufste als erste objektive Voraussetzung der Warenfähigkeit auch die natürliche Brauchbarkeit für menschliche Zwecke angeführt werden. Bei den Urkunden, mit denen wir es hier zu thun haben, ist von einer natürlichen Brauchbarkeit für unmittelbare menschliche Bedarfsbefriedigung und von einem eigenen Stoffwert gar keine Rede. Die kleinen Papierstücke aus denen diese Urkunden bestehen, haben nur eine äufserst geringe natürliche Brauchbarkeit und nur einen so winzigen eigenen Stoffwert, dafs sie aus diesem Grunde jedenfalls nicht eine wichtige Ware des Handels hätten werden können. Nicht das, woraus diese Urkunden bestehen, sondern das, was auf ihnen steht, und die Garantie, welche hinter ihnen steht, macht sie zu einem Gegenstande des Begehrs.

Verschieden genug sind aber die Anlässe, welche dazu treiben, derartige Urkunden zu kaufen und zu verkaufen. Ein grofser Teil dieser Papiere wird deshalb erworben, weil mit ihrer Hilfe Zahlungsverbindlichkeiten im nationalen und internationalen Verkehr beglichen werden können. Banknoten, Checks, Anweisungen, Wechsel werden aus diesem Grunde vielfach und in immer wachsendem Umfange begehrt.

Ein anderer Teil der Urkunden wird erworben, um eine dauernde Kapitalanlage zu bewirken, die aber doch ein leichtes Wiederflüssigmachen der angelegten Mittel gestattet. Diesem Zwecke dienen Schuldverschreibungen des Staates und anderer öffentlicher Körperschaften,

Obligationen und Aktien von Aktiengesellschaften, landschaftliche und andere Pfandbriefe u. s. w. Mit derartigen Wertpapieren ist das Recht, die Rückzahlung des Kapitals beliebig zu verlangen, nicht verbunden, und das zwingt die Inhaber, falls sie ihr Kapital wieder flüssig machen wollen, ihre Anlagepapiere zu veräufsern. Dieser Umstand und gleichzeitig das starke Anwachsen des anlagesuchenden Kapitals hat einen sehr lebhaften Kauf- und Verkaufsverkehr hervorgerufen.

Ein dritter Zweck, der bei Erwerbung von Wertpapieren verfolgt wird, ist die vorübergehende Kapitalanlage im Interesse der Gewinnung örtlicher Kursdifferenzen, z. B. bei Wechseln, oder zeitlicher Kursdifferenzen, die bei einem Teil der öffentlichen und der Aktienpapiere u. s. w. von Bedeutung sind.

Zum Teil spielen spekulative Interessen der letzteren Art auch hinein bei dem Handelsverkehr mit Lagerscheinen bezw. Warrants. An und für sich werden solche Papiere freilich für einen anderen Zweck erworben oder veräufsert: man will dadurch die Verfügung über Warenvorräte erlangen oder übertragen, ohne diese Vorräte selbst bewegen zu müssen.

Bei noch anderen Papieren dreht es sich darum, im internationalen Verkehr Zollersparnisse zu machen und so auf dem internationalen Markt konkurrenzfähiger zu werden. Das kommt in Betracht bei den Einfuhrscheinen und Zollquittungen, die bei Aufhebung des Identitätsnachweises für bestimmte Waren gewährt werden, und die nun ihrerseits wieder den Gegenstand eines Handels zum Teil recht lebhafter Art bilden.

Je mehr aus diesen verschiedenen Gründen die Nachfrage nach Urkunden der in Rede stehenden Arten anwächst, desto weniger läfst sich der Verkehr in solchen Papieren noch unter der Hand bewirken, desto mehr bedarf es der Vermittlung des Handels.

Die Waren dieses Handels sind leicht zu transportieren und bei genügendem Schutz gegen Feuersgefahr und Diebstahl leicht aufzubewahren. Der Bedarf darnach ist grofs und weit verbreitet und wächst fortwährend. Die Schwierigkeiten der Heranschaffung sind bei den heutigen Verkehrsmitteln sehr geringfügig. Die Umständlichkeiten, die bei realen Waren aus dem Nebeneinander verschiedener Sorten derselben Warenart erwachsen können, bestehen hier nicht. Auch individuelle Unterschiede der einzelnen Stücke derselben Art kommen nicht in Betracht, vielmehr ist eine vollkommene Vertretbarkeit der einzelnen Stücke derselben Art unter einander vorhanden.

Alles das erleichtert es, ständig einen grofsen und weit verzweigten, die Ländergrenzen durchaus ignorierenden Handelsverkehr in diesen Waren zu unterhalten, dessen wichtigste Konzentrationspunkte die Wertpapierbörsen sind.

Herkunftsland und Absatzgebiet spielen in diesem Verkehr kaum eine Rolle. Viel wichtiger ist für einen Teil desselben die Sicherheit

und der innere Wert des Anspruchs, der durch die Urkunde gewährt wird. Bei den Erwerbungen, die behufs Beschaffung von Zahlungsausgleichsmitteln oder von dauernden Kapitalanlagen oder behufs Gewinnung örtlicher Kursdifferenzen gemacht werden, ist gerade dieser Punkt von grofser Bedeutung. Bei den Erwerbungen zur Gewinnung zeitlicher Kursdifferenzen ist er nicht bedeutungslos, tritt aber in der Praxis oft weit zurück hinter der Frage, ob die Preis- (Kurs-)Bewegung des betr. Papiers hinreichend lebhaft ist, um Anknüpfungspunkte für die spekulativen Operationen zu geben.

Die Gegenstände des mittelbaren Bedarfs gliedern sich nach dem Gesagten in Warenpapiere und Geldpapiere, je nachdem sie einen Anspruch auf reale Waren oder auf Geld gewähren. Die Warenpapiere werden namentlich durch die Lagerscheine und Lagerpfandscheine (Warrants) vertreten, also durch die von Lagerhäusern über eingelagerte Waren ausgestellten Urkunden, durch welche Verpfändung oder Verkauf der eingelagerten Waren ohne deren räumliche Fortbewegung ermöglicht wird. Die Hauptmasse der „ideellen“ Waren besteht indes in Geldpapieren, die entweder von öffentlichen Körperschaften oder von privaten Gesellschaften oder Personen (z. B. Standesherren) ausgegeben werden. Ein Teil dieser Papiere gewährt keinen Zinsenanspruch, repräsentiert also nur eine bestimmte Geldsumme, wie z. B. eigentliche und uneigentliche Papiergeldscheine, Banknoten, Anweisungen, Checks, Wechsel. Mit anderen ist ein Zinsenanspruch verbunden, z. B. mit öffentlichen und nicht öffentlichen Schuldverschreibungen (Obligationen), landschaftlichen und Hypothekenpfandbriefen u. s. w. Noch andere sind mit dem Anspruch auf einen ratierlichen Anteil am Reingewinn ausgestattet („Dividendenpapiere“), wie die Aktien.

Da diese Papiere nur Gegenstand des Handelsverkehrs sein können wenn ihre Übertragbarkeit von Hand zu Hand gesichert ist, so hat sich bei dem auf den Namen des Inhabers lautenden Papieren das Institut des Indossaments entwickelt, das insbesondere bei Wechseln eine grofse Rolle spielt (Namenspapiere, Orderpapiere). Ist die Übertragung durch Indossament ausgeschlossen („Rektapapiere“), so erschwert das den Handelsverkehr erheblich, ohne ihn indes unmöglich zu machen, da der Weg einer Cession auch hier noch die Übertragung ermöglicht. Wird die Übertragung an erschwerende Formalitäten gebunden (z. B. Eintragung in besondere Bücher), oder wird sie nur mit ausdrücklicher Genehmigung der beteiligten Gesellschaft oder ihrer ausführenden Organe gestattet (z. B. vinkulierte Namensaktien), so ist der Handel darin noch mehr beengt. Am leichtesten und glattesten vollzieht sich der Handelsverkehr bei den Inhaberpapieren, die den Namen des berechtigten Inhabers überhaupt nicht enthalten. Denn hier genügt die einfache Übergabe von Hand zu Hand ohne jegliche Formalität zur Übertragung. Diese Form der Papiere

ist denn auch neuerdings in den Vordergrund getreten, und auch bei Papieren, die auf den Namen lauten, hat man durch das Blankoindossament eine gleich leichte Übertragung wie bei den Inhaberpapieren herbeizuführen gewufst.

Einzelheiten über die in Betracht kommenden Papiere werden in anderen Bänden des Handbuchs gegeben und können deshalb hier übergangen werden.

5. Kapitel. Die menschliche Arbeit im Dienste des Handels.

Der Handel im engeren Sinne, der Kaufmannshandel, hat die menschliche Arbeitskraft, die geistige und die körperliche, ebenso wie andere Berufszweige sowohl zu der leitenden als auch zu der ausführenden Arbeit heranzuziehen. Er beschäftigt also eine Reihe von Arbeitskräften als Unternehmer, als Träger der Handelsthätigkeit und gesellt dazu ausführende Personen für höhere und für niedere Dienstleistungen (kaufmännische Angestellte, Arbeiter). Aufserdem stützt er sich vielfach auf die Arbeit von selbständigen Personen, die ihm nach den verschiedensten Richtungen hin Vermittlerdienste leisten (Hilfspersonen des Handels).

Die Zahl der als Unternehmer thätigen Personen ist im Handel verhältnismäfsig grofs, weil ein bedeutender Bruchteil der Betriebe von dem Unternehmer allein ohne Heranziehung fremder Arbeitskräfte durchgeführt wird, und weil auch in den Betrieben, welche fremde Arbeitskräfte heranziehen („Gehilfenbetriebe“), die Zahl der Kleinbetriebe durchaus überwiegt.

Nach den deutschen Gewerbezählungen von 1882 und 1895 bestanden in Deutschland im Handelsgewerbe überhaupt

	1882			1895		
	Hauptbetriebe	Nebenbetriebe	Betriebe überhaupt	Hauptbetriebe	Nebenbetriebe	Betriebe überhaupt
	452 725	164 111	616 836	635 209	142 286	777 495
Darunter Alleinbetriebe . . .	293 399	150 500	443 899	350 572	125 171	475 743
= Proz.	64,8	91,7	71,9	55,2	88,0	62,3

Die Zahl der Alleinbetriebe ist hiernach zwar im Vergleich zur Gesamtzahl der Betriebe zurückgegangen, umfafst aber im ganzen noch über 3/5, bei den Hauptbetrieben fast 3/5 aller Betriebe. Im Warenhandel allein bestanden 1895 (vergl. „Statistik des Deutschen Reiches“, N. F., Bd. 113):

Hauptbetriebe . . .	528 885,	davon Alleinbetriebe	271 595	= 51,3 Proz.
Nebenbetriebe . . .	118 253,	„ „	103 486	= 87,5 „
Betriebe überhaupt	647 138,	„ „	375 081	= 58,0 „

Zu den Unternehmern der Alleinbetriebe kommen noch die Inhaber und Geschäftsleiter der Gehilfenbetriebe hinzu, die sich im Handel über-

haupt 1882 auf 153827 und 1895 auf 240418[1]) beliefen. Im ganzen waren im Handel thätig in den Hauptbetrieben

	1882	1895
Durchschnittlich beschäftigte Personen . .	838 392	1 332 993
Davon in Unternehmerstellungen	447 226	590 990
	= 53,33 Proz.	= 44,34 Proz.

Im Warenhandel betrug 1895 die Zahl aller durchschnittlich beschäftigten Personen 1105423, davon waren Unternehmer von Alleinbetrieben 271595 und Inhaber und Geschäftsleiter von Gehilfenbetrieben 215040, sodafs im ganzen 486635 Personen oder 44,02 Proz. in Unternehmerstellungen thätig waren.[2])

Dieser grofse Bruchteil wird nur in wenigen Gewerbezweigen überschritten. Der Bedarf des Handels an Unternehmerkräften ist also verhältnismäfsig grofs. An der Unternehmerthätigkeit ist das weibliche Geschlecht stark beteiligt. Es befanden sich im Handel überhaupt unter den Unternehmern weibliche

	1882	1895
in Alleinbetrieben .	76 169 = 25,96 Proz.[3])	110 702 = 31,58 Proz.[3])
„ Gehilfenbetrieben	18 269 = 11,88 „ [3])	29 640 = 12,33 „ [3])

Der Anteil der weiblichen Kräfte hat sich also vermehrt, besonders bei den Alleinbetrieben, in denen überhaupt die weiblichen Unternehmer besonders häufig vertreten sind.

Von den verschiedenen Unternehmungsformen überwiegt im Handel die Einzelunternehmung durchaus. Von den 635209 Hauptbetrieben des Handels überhaupt waren 1895

	350 572	Alleinbetriebe
und	237 191	Gehilfenbetriebe[4])
Zusammen	587 763	Hauptbetriebe

oder 92,5 Proz. in der Hand von Einzelunternehmern. Im Warenhandel, der im ganzen 528885 Hauptbetriebe umfafste, waren

	271 595	Alleinbetriebe
und	218 915	Gehilfenbetriebe[4])
Zusammen	490 510	Hauptbetriebe

oder 92,7 Proz. Einzelunternehmungen.

Die oft hervorgehobenen Vorzüge der Einzelunternehmung, die aus ihrer persönlichen, zu völlig selbständigem Handeln befugten und völlig selbstverantwortlichen Spitze hervorgehen, insbesondere ihre Fähigkeit, sich dem Wechsel der Marktbedingungen anzupassen, sind für

1) Durchschnittlich Beschäftigte.

2) Die Angaben der Gewerbezählung weichen von denen der Berufszählung bekanntlich etwas ab.

3) Der Gesamtzahl der Unternehmerkräfte der betr. Gruppe.

4) „Gesamtbetriebe“, d. h. unter gemeinsamer Leitung und Buchführung stehende Betriebe, geordnet nach dem hauptsächlichen Betriebszweig.

wichtige Gebiete des Handels von so grofser Bedeutung, dafs sich das starke Überwiegen der Einzelunternehmung durchaus erklärt. In der Hand der Einzelunternehmer liegt die Hauptmasse sowohl der Kleinhandels- als auch der Grofshandelsbetriebe, sowohl der Zwergunternehmungen bescheidenster Art, als auch der weithin sichtbaren Grofsbetriebe, die weite Gebiete mit ihren Operationen umfassen. Freilich sind es recht verschiedene soziale Schichten, die sich hier zusammenfinden. Der kleine Krämer steht vielfach sozial und wirtschaftlich der breiten Masse der Arbeiter sehr nahe, nur dafs seine geringe wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit mit dem Reiz der wirtschaftlichen Selbständigkeit verbrämt, aber auch mit deren Sorgen belastet ist. Der Grofskaufmann, der „Handelsherr" ist auf dem Gebiete des Handels dasselbe, was auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion der Grofsindustrielle ist. Er ist der Führer und Bahnbrecher im wirtschaftlichen Ringen, ein machtvoller, durch Bildung und Besitz ausgezeichneter Vertreter stolzen und gesunden Bürgertums, und ein grofser Teil dieser Handelsherren spielt im öffentlichen Leben auf den verschiedensten Gebieten eine hervorragende Rolle.

Wie die ganze soziale Stellung, so ist auch die kaufmännische Arbeit des Klein- und Grofskaufmanns sehr verschieden. Der Inhaber des kaufmännischen Kleinbetriebes unterscheidet sich von dem Grofskaufmann in dieser Beziehung ähnlich, wie der kleine Handwerksmeister vom Grofsindustriellen. Der Kleinkaufmann hat eine Fülle körperlicher, rein mechanischer Arbeiten neben der — oft sehr bescheidenen — geistigen Unternehmerarbeit auf sich zu nehmen. Der Grofskaufmann dagegen hat es nur mit der hier sehr umfangreichen geistigen Arbeit zu thun, er ist der Organisator und Leiter einer grofsen Menge von Einzelthätigkeiten, die durch ihn zu erspriefslicher Arbeit zusammengefafst werden.

Wie auf allen übrigen Gebieten der wirtschaftlichen Arbeit tritt auch im Handel oft genug die enge Begrenzung der persönlichen Leistungsfähigkeit hindernd in den Weg. Arbeitskraft, Wissen und Kapitalkraft des Einzelnen können über gewisse natürliche Schranken nicht hinausgehen. Daher hat sich auch der Handel nach verschiedenen Richtungen hin auf gesellschaftliche Unternehmungen stützen müssen, die entweder die persönliche Arbeitskraft und das persönliche Wissen oder die persönliche Kapitalkraft oder beides ergänzen sollen.

Die heutigen Formen der Handelsgesellschaften stammen zumeist aus Italien und haben sich dort schon im Mittelalter zu entwickeln begonnen. Für ihre moderne rechtliche Ausgestaltung ist aber vielfach das französische Recht mafsgebend geworden.

Die offene Handelsgesellschaft ist zweifellos aus der Familie hervorgegangen. War es doch der nächstliegende Weg zur Verstärkung und Ergänzung der persönlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmers, auf die

Familienmitglieder zurückzugreifen. Ursprünglich dem Gewerbebetriebe dienend, hat sich diese Gesellschaftsform, die sich inzwischen auch auf Nicht-Familienmitglieder erweitert hatte, später mehr und mehr in den Dienst des Handels gestellt und namentlich im 17. und 18. Jahrhundert im Handel Verbreitung gefunden. In Frankreich wurden durch die Colbert'sche Handelsordonnanz von 1673 die Verhältnisse der offenen Handelsgesellschaft geregelt, und auf dieser Grundlage hat die neuere Rechtsentwicklung weiter gebaut.

Die Stille Gesellschaft und die Kommanditgesellschaft haben sich aus der italienischen commenda entwickelt, für die aber schon das römische Altertum gewisse Vorbilder liefert. Die commenda diente ursprünglich dem Seehandel und erscheint im frühen Mittelalter als ein Auftrags-(Kommissions-)Verhältnis zwischen dem commendator, d. h. dem Kaufmann, welcher Schiff und Waren und Geld zur Verfügung stellte, und dem tractator, welcher mit diesem Schiff und diesen Waren und Geldmitteln in überseeischen Gebieten für den commendator Geschäfte machte. Später beteiligte sich der tractator selbst mit Kapitaleinlagen, und gegen Ende des Mittelalters wurde er zur Hauptperson des Geschäftes, welche von verschiedenen Personen Kapitaleinlagen zum Geschäftsbetriebe empfing. Von hier aus entwickelte sich dann in Italien im 15. und 16. Jahrhundert eine feste Gesellschaftsform, die Kommanditgesellschaft, deren rechtliche Ausgestaltung aber wiederum durch die französische Gesetzgebung des 17. Jahrhunderts zum Abschlufs gebracht wurde. Auch hier bildet das französische Recht die Grundlage der neueren Entwicklung. Nebenher geht die Ausbildung der Stillen Gesellschaft, bei welcher die Kapitalbeteiligung nicht nach aufsen hervortritt, und die ihre vollkommene rechtliche Ausgestaltung erst durch das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch erhielt.

Die Aktiengesellschaft ist bekanntlich ebenfalls in Italien im Zusammenhang mit dem Schuldenwesen der Städterepubliken entstanden. Ihre neuere Entwicklung knüpft aber an die Bildung der grofsen privilegierten Handelskompagnien im Anfang des 17. Jahrhunderts an. Seit dem 18. Jahrhundert hat die Aktiengesellschaft, für die in Frankreich die Form der Inhaberaktien aufgebracht worden war, an Verbreitung wesentlich gewonnen und sich im 19. Jahrhundert auf alle möglichen Erwerbsgebiete ausgedehnt.

Gewisse Eigentümlichkeiten der Aktiengesellschaft sind seit Ende des 17. Jahrhunderts auch auf die Kommanditgesellschaft übertragen worden, woraus sich die Kommanditgesellschaft auf Aktien entwickelt hat.

Die neueste Entwicklung hat in Deutschland (Ges. vom 20. April 1892) noch eine besondere „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ entstehen lassen, nachdem schon vorher in die ältere Form der Genossenschaften die beschränkte Solidarhaft eingeführt worden war.

Die Entwicklung der Handelsgesellschaften im einzelnen zu schildern, ist nicht die Aufgabe dieses Buches. Dafür mufs auf die Specialdarstellungen in der nationalökonomischen und handelsrechtlichen Litteratur verwiesen werden. Die volkswirtschaftliche Bedeutung und die juristische Struktur der Handelsgesellschaften ist in Band IV dieses Handbuches bereits erläutert. Ich beschränke mich deshalb darauf, den m. E. charakteristischen Unterschied zwischen den Hauptformen der heutigen Gesellschaften hervorzuheben.

Das charakteristische Unterscheidungsmerkmal ist in der Stellung der Gesellschafter zu den Gesellschaftsverbindlichkeiten zu erblicken. Das wird am besten klar, wenn man von der Einzelunternehmung als dem Vor- und Urbild aller Unternehmungsformen ausgeht.

Der Einzelunternehmer hat das volle Risiko des Unternehmens zu tragen. Seine ganze wirtschaftliche Existenz ist mit dem Unternehmen verknüpft, mit seinem ganzen Vermögen hat er für die Geschäftsverbindlichkeiten einzustehen.

Ersetzen wir den Einzelunternehmer durch mehrere Personen, von denen jeder ebenfalls mit seinem ganzen Vermögen für die Geschäftsverbindlichkeiten einstehen mufs, und die deshalb solidarisch dem Geschäftsgläubiger haften, so haben wir die Offene Handelsgesellschaft. Sie ist eigentlich nur eine Einzelunternehmung mit einer mehrköpfigen Spitze, eine Multiplikation des Einzelunternehmers. Für keinen der Gesellschafter ist die Haftung gegenüber den Gesellschaftsgläubigern beschränkt.

Erweitern wir den Kreis der solidarisch haftenden Unternehmer zu einer Vielheit von Personen derart, dafs andere als solidarisch haftende Mitglieder der Gesellschaft nicht vorhanden sind, so erhalten wir die Genossenschaft. Die Genossenschaftsmitglieder haften entweder schrankenlos oder bis zu einer gewissen Höchstgrenze, aber stets solidarisch den Genossenschaftsgläubigern. (Nach dem jetzigen deutschen Recht ist noch eine dritte Form, nämlich unbeschränkte Nachschufspflicht gegenüber der Genossenschaft, zulässig.)

Diesen Unternehmungsformen mit Solidarhaft aller Mitglieder gegenüber den Gesellschaftsgläubigern bezeichnet die Aktiengesellschaft eine solche Gesellschaftsform, deren sämtliche Mitglieder nur bis zum Betrage ihres Aktienbesitzes am Geschäftsrisiko beteiligt sind und den Gesellschaftsgläubigern nicht persönlich für die Gesellschaftsverbindlichkeiten haften. Hier giebt es also lediglich Gesellschafter, deren Beteiligung und Haftung auf ihre Einlagen beschränkt ist. Niemand haftet mit seinem ganzen Vermögen für die Geschäftsschulden. Auch Nachschufsverbindlichkeiten gegenüber der Gesellschaft bestehen nicht.

In etwas abgeschwächter Form erscheint dieses Prinzip bei den neuen Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Auch hier haften alle Gesellschafter — und zwar nicht unmittelbar den Gesellschaftsgläubigern,

sondern nur der Gesellschaft — grundsätzlich nur nach Maſsgabe ihrer Einlagen, können aber der Gesellschaft gegenüber durch das Statut zu Nachschüssen genötigt werden.

Zwischen den besprochenen beiden Gruppen, deren eine nur solidarisch haftende und deren andere nur nach Einlagen haftende Mitglieder umfaſst, steht nun eine dritte Gruppe, welche beide Systeme mit einander verknüpft und sowohl persönlich und solidarisch haftende, als auch nach Einlagen haftende Gesellschafter umschlieſst. Hierher gehört zunächst die Stille Gesellschaft, bei der auf jeder Seite nur eine Person in Frage kommt, der persönlich haftende Unternehmer und der stille Teilhaber. Nach auſsen tritt diese Gesellschaft überhaupt nicht hervor. Ferner kommt in Betracht die Kommanditgesellschaft und die Kommandit-Aktiengesellschaft. Hier haben wir einen persönlich mit seinem ganzen Vermögen oder mehrere ebenso solidarisch und persönlich haftende Gesellschafter auf der einen Seite (die „Komplementäre") und eine Mehrheit oder Vielheit von nur beschränkt nach ihrer Einlage haftenden Gesellschaftern („Kommanditisten") auf der anderen Seite.

Der besprochene Unterschied in der Haftung der Gesellschafter hat grundlegende Bedeutung; der Ausbau der verschiedenen Gesellschaftsformen ist dadurch wesentlich beeinfluſst worden. Nur an zwei charakteristischen Punkten soll das kurz gezeigt werden, an der Geschäftsführung und an dem Gewinnanteil. Bei der Einzelunternehmung ist die notwendige Ergänzung der unbedingten und unbeschränkten persönlichen Haftung zu erblicken in dem unbedingten und unbeschränkten Geschäftsführungsrecht und Gewinnanspruch. Wo bei den Handelsgesellschaften persönlich haftende Gesellschafter vorkommen, nähert sich in beiden Beziehungen ihre Stellung derjenigen des Einzelunternehmers. Am nächsten kommt ihr die Stellung der Mitglieder der Offenen Handelsgesellschaft. Hier hat grundsätzlich jeder Gesellschafter die Pflicht und das Recht zur Geschäftsführung, aber auch ein Widerspruchsrecht gegen die Handlungen eines anderen Mitgliedes. Der Gewinn wird mangels entgegenstehender Vereinbarungen nach Köpfen verteilt.

Bei der Genossenschaft haben alle Mitglieder grundsätzlich gleiche Rechte und gleiche Pflichten; auch bei Einbringung von Geschäftsanteilen muſs jedes Mitglied in der Generalversammlung eine Stimme haben und darf auch nur eine haben. Der Idee nach haben alle Mitglieder das Recht auf Geschäftsführung. Nur die Vielheit der Mitglieder verhindert es, daſs die laufende Geschäftsführung von allen besorgt wird. Sie müssen sich aus ihrer Mitte einen Vorstand wählen, der sie vertritt und die laufenden Geschäfte besorgt, und ebenfalls aus ihrer Mitte einen Aufsichtsrat, der die Geschäftsführung überwacht. Für eine ganze Reihe wichtiger Maſsnahmen sind Beschlüsse der zur Generalversammlung zusammengefaſsten Gesamtheit der Mitglieder nötig. Der Gewinn wird

normalerweise für das erste Geschäftsjahr nach dem Verhältnis der Einzahlungen und späterhin nach dem Verhältnis der Geschäftsguthaben auf alle Mitglieder verteilt. Jedes Mitglied darf aber nur mit einem Geschäftsanteil beteiligt sein; nur bei der Genossenschaft mit beschränkter Solidarhaft kann das Statut die Beteiligung mit mehreren Anteilen zulassen.

Wo lediglich Mitglieder vorhanden sind, die nach Einlagen haften, liegt die Sache wesentlich anders. Bei der Aktiengesellschaft ist zwar auch die Generalversammlung das oberste Willensorgan, aber das Stimmrecht stuft sich nach dem Aktienbesitz ab. Die eigentliche Geschäftsführung liegt in der Hand eines gewählten Vorstandes, der aus Aktionären oder anderen Personen bestehen kann und sich meist aus besoldeten Beamten zusammensetzt, und der, wenn er aus mehreren Personen besteht, in der Regel nur durch gemeinsame Erklärung die Gesellschaft verpflichten kann. Seine Geschäftsführung ist zu überwachen durch einen von der Generalversammlung aus Aktionären oder Nichtaktionären zu wählenden Aufsichtsrat. Der Gewinn wird im Verhältnis zum Aktienbesitz auf die Gesellschafter verteilt.

Bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung stuft sich das Stimmrecht in der Generalversammlung und der Gewinnanteil ebenfalls im Verhältnis zur Einlage bezw. zum Geschäftsanteil ab. Die Geschäftsführung liegt in der Hand besonders bestellter Geschäftsführer, die entweder Gesellschaftsmitglieder oder besoldete Beamte sind. Die Gesellschafter in ihrer Gesamtheit sind jedenfalls nicht die gegebenen Geschäftsführer; es bedarf vielmehr einer besonderen Bestimmung im Gesellschaftsvertrage, wenn alle Gesellschafter zu Geschäftsführern bestellt werden sollen.

Bei der Stillen Gesellschaft, der Kommanditgesellschaft und der Kommandit-Aktiengesellschaft finden wir entsprechend der doppelten Art der Haftung nebeneinander die charakteristischen Merkmale jeder der beiden Gruppen. Bei der Stillen Gesellschaft hat der stille Teilhaber einen Anspruch auf Gewinnanteil nach Mafsgabe seiner Einlage. In die Geschäftsführung hat er nicht hineinzureden; diese ist dem (persönlich haftenden) Unternehmer vorbehalten. Bei der Kommanditgesellschaft und der Kommandit-Aktiengesellschaft sind die persönlich haftenden Gesellschafter, die „Komplementäre“, die gegebenen und sehr unabhängig gestellten Geschäftsführer. Bei der Kommanditgesellschaft haben die Kommanditisten nur ein Widerspruchsrecht gegen diejenigen Handlungen der Komplementäre, welche über den gewöhnlichen Betrieb des Handelsgewerbes der Gesellschaft hinausgehen; bei der Kommandit-Aktiengesellschaft haben die Kommanditisten (Aktionäre) nur durch die Generalversammlung, in der normalerweise jede Aktie eine Stimme giebt, und durch den von der Generalversammlung gewählten Aufsichtsrat einen beschränkten Einflufs. Am Gewinn sind die Kommanditisten nach Mafsgabe ihrer Einlagen (oder ihres Aktienbesitzes) beteiligt.



Neben den Handelsgesellschaften können noch Innungen, Gewerkschaften und andere private Korporationen, Vereine, kommunale Körperschaften und der Staat (in Bundesstaaten auch das Reich) als Träger von Handelsunternehmungen erscheinen.

Nach der deutschen Berufs- und Gewerbestatistik wurden 1895 von den Hauptbetrieben des Handels überhaupt und des Warenhandels durchgeführt

	Handelsbetriebe	Warenhandelsbetriebe
durch mehrere Gesellschafter	20221	16509
„ Vereine	641	412
„ Kommanditgesellschaften	396	238
„ Aktiengesellschaften	990	395
„ Kommandit-Aktiengesellschaften	103	38
„ Eingetragene Genossenschaften	913	490
„ Gesellschaften mit beschränkter Haftung	345	242
„ Innungen	10	4
„ Gewerkschaften	15	13
„ andere wirtschaftliche Korporationen	80	29
„ Gemeinden	948	6
„ andere kommunale Körperschaften	391	4
„ einen Staat	34	7
„ das Reich	236	2

Der ganze grofse Rest wird von Einzelunternehmern, entweder mit Angestellten oder ohne solche, durchgeführt.

Die deutsche Statistik fafst die mit Angestellten arbeitenden Handelsbetriebe unter dem Namen „Gehilfenbetriebe“ zusammen. Ihre Zahl war

	im Handel überhaupt		im Warenhandel
	1882	1895	1895
Hauptbetriebe	159326	284637	257290
Nebenbetriebe	13611	17115	14767
Zusammen	172937	301752	272057

Der Gesamtbedarf der Gehilfenbetriebe (mit Ausschlufs der Nebenbetriebe) an menschlicher Arbeitskraft war in Deutschland

im Handel überhaupt { 1882: 544993
1895: 982421
und im Warenhandel allein 1895: 833828.

Darin stecken aber noch die als Unternehmer thätigen Personen, die im ganzen auf 240418 Personen im Handel überhaupt und auf 215040 Personen im Warenhandel angegeben werden. Der Bedarf an beschäftigten Personen in abhängiger Stellung stellte sich deshalb 1895 im Handel überhaupt auf 742003 und im Warenhandel allein auf 618788 Personen. Vergleicht man damit die Gesamtzahl der als Unternehmer von Allein- und Gehilfenbetrieben thätigen Personen (beim Handel überhaupt 590990, beim Warenhandel 486635), so erkennt man, dafs das abhängige Personal nur um $25^1/_2$ bezw. $27^1/_5$ Proz. über das Unternehmerpersonal hinausragt.



Diese Erscheinung hängt damit zusammen, dafs der Kaufmannshandel eine Warenerzeugung überhaupt nicht und eine Weiterverarbeitung der angekauften Waren nur in beschränktem Umfange durchführt, also verhältnismäfsig wenig gewöhnliche Arbeiter gebraucht, und dafs man auch bei der eigentlichen kaufmännischen Arbeit mit einer geringen Zahl angestellter Kräfte auskommen kann. Von den 742 003 im deutschen Handel (Hauptbetrieben) 1895 in abhängiger Stellung beschäftigten Personen gehörten 589 636 zu dem Gehilfen- und Arbeiterpersonal (Gehilfen, Fuhrleute, Packer, Maschinenpersonal, Arbeiter u. s. w.) und 152 367 zu dem Verwaltungs-, Comptoir- und Bureaupersonal inkl. Handlungsreisende und zu dem technischen Aufsichtspersonal.

Im Warenhandel allein waren die entsprechenden Ziffern für 1895:

Gehilfen und Arbeiterpersonal	521 784
Verwaltungs- u. s. w. Personal	97 004

Nach dem Gesagten kann es nicht auffallen, dafs im Warenhandel nur wenig Betriebe mit gröfseren Arbeiterzahlen vorkommen. Von den 257 290 Gehilfenbetrieben, die 1895 als Hauptbetriebe des Warenhandels geführt wurden, hatten nur

213	ein	Personal	von	51—100	Personen
51	„	„	„	101—200	„
16	„	„	„	201—500	„
3	„	„	„	501—1000	„

Die drei letztgenannten Betriebe gehörten sämtlich dem Handel mit Manufakturwaren an.

Die Angestellten im Warenhandel gliederten sich 1895 folgendermafsen:

	Männlich	Weiblich		
Kaufmännisches Verwaltungspersonal	89 938	5 024	=	5,6 Proz.[1]
Technisches Aufsichtspersonal . . .	1 744	298	=	17,1 „
Andere Gehilfen und Arbeiter . .	270 530	126 158	=	46,6 „
Mitarbeitende Familienangehörige[2] .	9 085	116 011	=	1277,0 „

Hier zeigt sich wiederum die Thatsache, dafs das weibliche Geschlecht gerade bei den einfacheren Dienstleistungen des Handels am stärksten beteiligt ist. Vorzugsweise kommen die Dienstleistungen in offenen Verkaufstellen in Betracht, wofür das weibliche Geschlecht auch unzweifelhaft gewisse brauchbare Eigenschaften mitbringt. Auch die mitarbeitenden Familienangehörigen weiblichen Geschlechts widmen sich vorzugsweise diesem Dienst und spielen dabei eine viel gröfsere Rolle als die männlichen Familienangehörigen. Im eigentlichen Comptoirdienst ist das weibliche Geschlecht noch wenig vertreten, aber es sprechen viele Anzeichen dafür, dafs es auch dort an Bedeutung gewinnt.

Die eben erwähnte Thatsache, dafs 9085 männliche und 116011 weibliche Familienangehörige in den einfacheren Diensten des Handels

1) Der männlichen. 2) Als Gehilfen und Arbeiter.



beschäftigt werden, dafs also die Familienangehörigen einen sehr beträchtlichen Bruchteil des Gehilfenpersonals der Betriebe stellen, deutet darauf hin, dafs gerade der Handelsbetrieb in offenen Läden eine solche Mitarbeit der Familienglieder erleichtert und begünstigt. Die Beobachtung des täglichen Lebens zeigt denn auch, wie leicht sich im Kleinhandel mit offenen Läden eine solche Mitarbeit von selbst entwickelt, oft zunächst nur gelegentlich und ohne die Absicht, ein dauerndes Arbeitsverhältnis herbeizuführen, aber leicht durch die Gewohnheit und den Zwang der Umstände sich zu einer ständigen Einrichtung erweiternd.

Der Handel zieht in nennenswertem Umfange auch jüngere Altersstufen heran. Ein erheblicher Teil der jüngeren Personen wird in der Stellung von Lehrlingen beschäftigt. Die deutsche Gewerbestatistik von 1895 weist im Handel 60941 gewerbliche Lehrlinge (darunter 13807 weibliche) und 29503 kaufmännische Lehrlinge für Verwaltungs-, Comptoir- und Bureaudienst, darunter 668 weibliche, nach. Im Warenhandel wurden 19502 kaufmännische Lehrlinge, darunter 518 weibliche, gezählt. Die Gesamtzahl ist demnach nicht übermäfsig. Aber die Verteilung auf die einzelnen Betriebe ist derart, dafs in einer ganzen Reihe von Fällen eine übertriebene Heranziehung ungelernter Kräfte angenommen werden mufs.

In den Hauptbetrieben des deutschen Warenhandels sind unter 520646 angestellten Hilfspersonen und mitarbeitenden Familienangehörigen 1895 im ganzen 49296 Personen unter 16 Jahren gezählt, von denen 52 unter 12 Jahren und 2704 unter 14 Jahren waren. Hiernach entfielen auf die Altersstufe 12—14 Jahren 0,53 Proz., auf die Altersstufe 14—16 Jahre 8,94 Proz. Vergleicht man damit die Textilindustrie als ein Gewerbe, das notorisch viel junge Arbeitskräfte heranzieht, so findet man, dafs 1895 in Deutschland von 792814 beschäftigten Personen 1309 oder 0,1 Proz. weniger als 14 Jahre alt waren und 56521 oder 7,13 Proz. der Stufe von 14—16 Jahren angehörten. Im Warenhandel hat also die Verwendung jugendlicher Arbeitskräfte noch einen stärkeren Umfang angenommen als in der Textilindustrie. Die vielen einfachen Dienstleistungen, die im Handel, namentlich im Ladenhandel mit unterlaufen, erleichtern jedenfalls ein solches Vorgehen.

Eine andere Eigentümlichkeit des Handels ist die starke Beteiligung der Juden an seiner Thätigkeit. Nach der Berufszählung von 1895 waren in Hauptbetrieben erwerbsthätig:

Im Warenhandel . . .	972 270	Personen, davon Juden	109 140 =	10,95 Proz.
in der Landwirtschaft	8 292 692	„ „ „	3 371 =	0,04 „
im Bergbau, Hütten-, Industrie- u. Bauwesen	8 281 220	„ „ „	45 993 =	0,56 „ ,

während in der ganzen Bevölkerung nur 1,1 Proz. der jüdischen Religion angehören. Der Anteil der Juden an der Handelsthätigkeit ist also unverhältnismäfsig grofs, ein Ergebnis einer langen Entwicklung, welche diesen

Teil der Bevölkerung zum Handel hinzwang, und auch die Folge der besonderen Fähigkeiten für den Handel, welche sich gerade hier vielfach finden.

Die Dienstleistungen, welche den beschäftigten Personen im Handel obliegen, und dementsprechend ihre wirtschaftliche und soziale Stellung sind sehr verschieden. Ein Teil der beschäftigten Personen erscheint in der Rolle des einfachen ausführenden Arbeiters. Diese Arbeiterschicht, die im Handel einen verhältnismäſsig geringen Umfang gegenüber anderen Erwerbszweigen hat und nach der Natur der Sache haben muſs, zeigt insofern eine Besonderheit, als ein Zusammenarbeiten gröſserer Mengen in geschlossenen Räumen meist nicht stattfindet. Auch bei Groſsbetrieben des Handels ist die Zahl eigentlicher Arbeiter gering, und sie werden nicht in so einseitiger Weise zur Arbeit herangezogen, wie das im Groſsbetriebe der Industrie der Fall ist. Vielfach haben sie im Auſsendienst als Ausläufer, Austräger, Fuhrleute u. s. w. zu thun. Im Innendienst kommen sie als Packer, Ablader, Lagerarbeiter, beim Brennen von Kaffee und anderen technischen Verrichtungen, bei der Bedienung von Fahrstühlen, von Kraftmaschinen für Beleuchtungszwecke und Hebewerkzeuge, beim Reinigen der Geschäftsräume u. s. w. in Betracht.

Mehr Interesse bietet an dieser Stelle das zum kaufmännischen Dienst bestimmte Personal. Hier macht sich ein groſser Unterschied zwischen Klein- und Groſshandel bemerkbar. Der Kleinhandel braucht kaufmännisches Personal vorzugsweise zur Bedienung des kaufenden Publikums. Seine kaufmännischen Angestellten sind also überwiegend lernende oder ausgelernte Verkäufer und Verkäuferinnen. In gröſseren Betrieben des Kleinhandels treten dazu auch wohl Kassierer, Buchhalter, Abteilungschefs, Magaziniers, bisweilen auch Reisende. Die Stellungen, die der kaufmännische Dienst des Kleinhandels bietet, erfreuen sich vielfach einer groſsen Beliebtheit, weil die Mehrzahl der Personen, die sich diesem Dienst widmet, darin ein Durchgangsstadium zur späteren wirtschaftlichen Selbständigkeit in der Stellung eines Kleinhändlers erblickt und dieses Ziel bei den verhältnismäſsig geringen Anforderungen der Kleinbetriebe an Kapitalkraft auch oft erreicht. Freilich läuft auch vielfach eine Unterschätzung dieser Anforderungen mit unter, und auf der anderen Seite giebt es nicht wenige, die sich zu diesem Dienst drängen, lediglich deshalb, weil sie ihn für „feiner“ halten als andere Berufsarten. Die Aussicht auf Erlangung der wirtschaftlichen Selbständigkeit wird übrigens in demselben Maſse geringer, als die Groſsbetriebe sich im Kleinhandel festsetzen, weil der Groſsbetrieb auch hier viel höhere Anforderungen an Wissen und Besitz stellt.

Der Groſshandel hat ein Personal zur Bedienung des kaufenden Publikums nicht nötig. Denn der Groſshandel ist nicht Laden-, sondern Comptoirhandel. Seine Beziehungen zu den Abnehmern werden entweder auf schriftlichem Wege vom Comptoir aus bewirkt oder auf mündlichem

Wege durch Angestellte im Aufsendienst, durch Reisende. Der Schwerpunkt der geschäftlichen Thätigkeit liegt aber in der Comptoirarbeit, für die eine Stufenleiter von Angestellten: Bureauchefs, Buchhaltern, Korrespondenten, Commis, Kassierern, Schreibkräften u. s. w. herangezogen wird. Von hier aus werden auch die Einkäufe dirigiert; doch sind daneben auch wohl im Aufsendienst besondere Einkäufer thätig. Ist mit dem Betrieb ein eigenes Lager verbunden, was aber durchaus nicht bei allen Grofshandelsbetrieben der Fall ist, so bedarf es auch noch höherer und niederer Lagerbeamten.

Vorbildung und soziale Stellung der Angestellten des Grofshandels zeigt sehr grofse Gegensätze. Jedes grofse Geschäft schleppt einen Bodensatz untergeordneter und zu einer höheren Laufbahn nicht fähiger Angestellter mit, die namentlich im mechanischen Schreibwerk beschäftigt werden. Ihnen gegenüber steht eine andere Gruppe, die das Streben hat, die Stufenleiter der verschiedenen Stellungen im Grofshandel allmählich durchzumachen und in den bevorzugtesten Stellungen ihre Laufbahn zu beschliefsen. Andere widmen sich dem Dienst des Grofshandels, um sich zur Selbständigkeit, wenn auch nicht als eigentlicher Grofskaufmann, so doch als Makler, Agent, Kommissionär u. s. w. emporzuarbeiten. Noch andere, denen Geburt und Abstammung von vornherein die Richtung zum Grofskaufmann geben, wollen sich für die spätere Übernahme oder Begründung eines eigenen Grofshandelsbetriebes vorbereiten.

Zu den höchsten Gruppen der Angestellten im Handel gehören die Prokuristen und Handlungsbevollmächtigten, denen auch das Handelsrecht eine besondere Behandlung, getrennt von den übrigen kaufmännischen Angestellten, widmet. Prokuristen und Handlungsbevollmächtigte spielen namentlich im Grofshandel und weiterhin auch in den grofsen Betrieben des Kleinhandels eine Rolle. Der Prokurist (vergl. das deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 § 48 ff.) hebt sich dadurch aus der Reihe aller anderen kaufmännischen Angestellten heraus, dafs er eine Dritten gegenüber unbeschränkte und unbeschränkbare Vertretungs- und Handlungsbefugnis für das Handelsgeschäft seines Prinzipals erhält. Alle Arten von gerichtlichen und aufsergerichtlichen Geschäften und Rechtshandlungen, die der Betrieb des Handelsgewerbes des Prinzipals mit sich bringt, kann der Prokurist mit bindender Wirkung für das Geschäft vornehmen, sofern nur die Prokura in der gehörigen Weise erteilt und handelsgerichtlich eingetragen ist. Diese Machtvollkommenheit überdauert selbst den Tod des Prinzipals. Gesetzlich verschlossen sind dem Prokuristen nur die Übertragung seiner Prokura und die Bestellung von Prokuristen und mangels besonders erteilter Befugnis auch die Veräufserung und Belastung von Grundstücken. Eine sonstige sachliche Beschränkung der Handlungsbefugnis kann zwar zwischen dem Prinzipal und dem Prokuristen vereinbart werden, ist aber Dritten gegenüber unwirksam. Eine örtliche Beschränkung auf den Betrieb einer oder mehrerer Nieder-



lassungen des Geschäfts ist Dritten gegenüber nur wirksam, wenn die Niederlassungen als solche ausdrücklich kenntlich gemacht oder unter besonderer Firma betrieben werden.

Der Prokurist hat hiernach im kaufmännischen Leben eine hohe Ehren- und Vertrauensstellung inne, die ihn unmittelbar neben den Prinzipal rückt, aber gerade deshalb auch jederzeit widerruflich sein mufs, um Mifsbräuche zu verhüten.

Der Handlungsbevollmächtigte, dessen Bestellung nicht in den Formen der Prokuraerteilung erfolgt, hat so weitgehende Befugnisse nicht. Das deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 § 54 ff. kennt drei Arten von Handlungsbevollmächtigten. Die Vollmacht kann sich erstrecken auf den Betrieb des ganzen Handelsgewerbes des Prinzipals (Generalbevollmächtigter) oder auf eine bestimmte Art von Geschäften (Artbevollmächtigter) oder auf einzelne zum Handelsgewerbe gehörige Geschäfte (Specialbevollmächtigter). Der Umfang der Vollmacht ist mafsgebend für die Befugnisse des Handlungsbevollmächtigten. Er kann alle die Geschäfte und Rechtshandlungen vornehmen, die der Betrieb des Handelsgewerbes bezw. die Vornahme der ihm übertragenen Art von Geschäften oder der ihm übertragenen einzelnen Geschäfte gewöhnlich mit sich bringt. Die Befugnis zur Veräufserung oder Belastung von Grundstücken, zur Eingehung von Wechselverbindlichkeiten, zur Aufnahme von Darlehen und zur Prozefsführung liegt aber nicht von selbst in seiner Vollmacht; dazu bedarf es vielmehr der Erteilung einer besonderen Ermächtigung. Sonstige Beschränkungen der Befugnisse haben Dritten gegenüber nur dann Wirkung, wenn der Dritte die Beschränkungen kannte oder kennen mufste. Die Übertragung der Vollmacht steht dem Handlungsbevollmächtigten nicht zu.

Hiernach gehen selbst bei dem Generalbevollmächtigten die Befugnisse lange nicht so weit, als die des Prokuristen; aber auch hier handelt es sich um eine hervorragende Vertrauensstellung, die den Handlungsbevollmächtigten über den Rahmen der übrigen kaufmännischen Angestellten weit erhebt.

Für die Gesamtheit der im Handelsgewerbe zur Leistung kaufmännischer Dienste angestellten Personen gebraucht das deutsche Handelsgesetzbuch den Namen „Handlungsgehilfen“ und, soweit sie sich noch im Lehrverhältnis befinden, „Handlungslehrlinge“ und behandelt sie in einem besonderen Abschnitt § 59 ff.

Bei einem Teil der Handlungsgehilfen haben sich im Lauf der Zeit gewisse Mifsstände herausgestellt, die zumeist in ähnlicher Form in fast allen Kulturstaaten zu Tage getreten sind. Sie beziehen sich namentlich auf die Handlungsgehilfen in offenen Ladengeschäften und sind hier wesentlich mit hervorgerufen worden durch den übermäfsigen Andrang vieler unzulänglich vorgebildeter Arbeitskräfte. Zum Teil greifen freilich die Mifsstände auch über auf die Angestellten in den Bureaus

der kaufmännischen Grofsbetriebe. Für letztere hatten sich namentlich aus den kurzen Kündigungsfristen und aus der Konkurrenzklausel Unzuträglichkeiten ergeben. Die kurzen Kündigungsfristen, die allerdings noch mehr im Kleinhandel um sich gegriffen hatten, bedingten eine grofse Unsicherheit der Existenz. Schnell und unvermutet konnte der Handlungsgehilfe dadurch seiner Stellung beraubt werden. Die Konkurrenzklausel erschwerte die wirtschaftliche Zukunft des Angestellten. Sie lief darauf hinaus, dafs der Angestellte verpflichtet wurde, nach seinem Austritt während einer bestimmten Zeit entweder in bestimmten Gebieten oder überhaupt nicht in ein Konkurrenzgeschäft einzutreten. Derartige Abmachungen sind einer gewissen Konkurrenzfurcht entsprungen; sie sind nicht ganz zu entbehren, weil es Fälle genug giebt, in denen der kaufmännische Unternehmer geschädigt wird, wenn sein Angestellter die in seinem Betriebe erworbene Kenntnis interner Geschäftsangelegenheiten nach dem Austritt unvermittelt in Konkurrenzgeschäfte übertragen kann. Für den Angestellten liegt aber darin eine grofse Erschwerung seines Fortkommens, weil ihm die Verwertung gerade seiner Specialkenntnisse für gewisse Zeit unterbunden wird. Hält sich eine solche Abmachung in vernünftigen Grenzen, so ist dagegen nichts einzuwenden. Es fehlt aber nicht an Beispielen, in denen die Konkurrenzklausel eine sehr harte Form angenommen hatte. Ist es doch vorgekommen, dafs dem Angestellten unter Androhung schwerer Vermögensnachteile für immer im ganzen Europa und auch noch in den Vereinigten Staaten von Amerika und anderen wichtigen überseeischen Gebieten nicht nur für bestimmte Specialitäten, sondern für den gesamten Geschäftszweig der Eintritt in Konkurrenzgeschäfte untersagt wurde. Das bedeutete nicht weniger als den Zwang, mit dem Austritt aus der Stelle eine vollständig neue Richtung der Thätigkeit einzuschlagen, sodafs ein grofser Teil des erworbenen Wissens für den Angestellten unverwertbar wurde.

In beiden Beziehungen hat das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 bereits Wandel zu schaffen gesucht. Die Kündigungsfrist ist in § 66 für den Fall, dafs „wichtige“ Kündigungsgründe nicht vorliegen, gesetzlich derart festgelegt, dafs beide Teile für den Schlufs eines Kalendervierteljahres mit einer Frist von 6 Wochen kündigen können, d. h. also: am 43. Tage vor Beginn des neuen Vierteljahres mufs die Kündigung erfolgen. Durch Vertrag kann eine längere oder kürzere Kündigungsfrist bedungen werden; aber in diesem Fall mufs nach § 67 die Frist für beide Teile gleich sein und darf nicht weniger als 1 Monat betragen, eine Vorschrift, welche auch durch entgegenstehende Privatverträge nicht beseitigt werden kann. Diese Vorschriften gelten nicht bei hochgelohnten Angestellten mit mindestens 5000 M. Jahresgehalt, ferner bei Angestellten in überseeischen Handelsniederlassungen, sofern der Prinzipal vertragsmäfsig, falls er kündigt, die Kosten der Rückreise

des Angestellten zu tragen hat (§ 68), und endlich nach § 69 für die nur zu vorübergehender Aushilfe angenommenen und nicht länger als 3 Monate beschäftigten Angestellten; nur mufs im letzteren Fall wiederum die Kündigungsfrist für beide Teile gleich sein.

Ohne Innehaltung der Kündigungsfrist — mit Schadenersatzanspruch gegen den vertragswidrig handelnden Teil — kann das Dienstverhältnis aus „wichtigen“ Gründen aufgelöst werden. Was wichtige Gründe sind, ist eine Thatfrage, die nötigenfalls vom Richter zu entscheiden ist. Einige besonders wichtige Gründe werden in den §§ 71 und 72 aufgeführt.

Bezüglich der Konkurrenzklausel schreibt § 74 vor, dafs die Klausel nur insoweit für den Handlungsgehilfen verbindlich sein soll, als die dadurch bedingte Beschränkung „nach Zeit, Ort und Gegenstand nicht die Grenzen überschreitet, durch welche eine unbillige Erschwerung des Fortkommens des Handlungsgehilfen ausgeschlossen wird“. Ob diese Grenze überschritten wird, hat wiederum der Richter zu prüfen; doch ist bezüglich des Zeitraums der Beschränkung das zulässige Höchstmafs gesetzlich auf 3 Jahre festgesetzt. Konkurrenzklauseln, die mit minderjährigen Handlungsgehilfen abgeschlossen werden, sind überhaupt nichtig. Ist für den Fall der Verletzung der Klausel eine Vertragsstrafe vereinbart, so kann nach § 75 der Prinzipal gegebenen Falls nur die Zahlung der Strafe, aber nicht die Erfüllung und auch nicht Schadenersatz verlangen. Unverhältnismäfsig hohe Vertragsstrafen können nach Mafsgabe des Bürgerlichen Gesetzbuchs herabgesetzt werden.

Der Anspruch aus der Klausel ist verwirkt, wenn ein vertragswidriges Verhalten des Prinzipals den Angestellten zur Auflösung des Dienstverhältnisses ohne Kündigungsfrist berechtigt, oder wenn der Prinzipal seinerseits das Dienstverhältnis kündigt ohne einen von ihm nicht verschuldeten erheblichen Anlafs oder ohne Weiterzahlung des zuletzt bezogenen Gehalts während der Dauer der Beschränkung.

Man darf in dieser Regelung der Kündigungsfristen und der Konkurrenzklauseln einen verständigen Mittelweg erblicken, der den berechtigten Interessen beider Teile gerecht zu werden sucht.

Ein weiterer Mifsstand, der sich bei den in den Comptoirs beschäftigten Angestellten, noch mehr aber bei den Handlungsgehilfen in Ladengeschäften entwickelt hat, ist in der unzulänglichen Fürsorge für den Fall zu erblicken, dafs der Angestellte durch unverschuldetes Unglück, insbesondere durch Krankheit an der Leistung seiner Dienste gehindert wird. Zwar hatte der Art. 60 des bisherigen Allg. Deutschen Handelsgesetzbuches dem Angestellten für diesen Fall den Fortbezug des Gehalts und Unterhalts auf längstens 6 Wochen sichern wollen; aber die frühere unbeschränkte Zulässigkeit vertragsmäfsiger Vereinbarung kurzer Kündigungsfristen hatte die Wirkung dieser Vorschrift sehr eingeengt. Das deutsche Krankenversicherungsgesetz vom 10. April 1892 hat deshalb die

Handlungsgehilfen und Lehrlinge, die bis dahin nach dem Krankenkassengesetz von 1883 nur durch Ortsstatut versicherungspflichtig gemacht werden konnten, dem gesetzlichen Krankenversicherungszwang unterworfen, sofern ihr Arbeitsverdienst 6²/₃ M. täglich oder 2000 M. jährlich nicht überschreitet, und sofern durch Vertrag die aus Art. 60 des Allg. Deutschen Handelsgesetzbuches sich ergebenden Ansprüche beschränkt oder aufgehoben sind. Nach dem neuen deutschen Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 § 63 steht dem Handlungsgehilfen, falls er durch unverschuldetes Unglück an der Leistung seiner Dienste verhindert ist, ebenfalls für längstens 6 Wochen der Anspruch auf Fortbezug des Gehalts und Unterhalts zu und zwar derart, dafs er sich selbst für den Fall einer entgegenstehenden Vereinbarung auf diese Bezüge den Betrag nicht anrechnen zu lassen braucht, der ihm während der Behinderung aus einer Kranken- oder Unfallversicherung zukommt.

Für den Fall der Invalidität und des Alters sind die über 16 Jahre alten Handlungsgehilfen und Lehrlinge, deren regelmäfsiger Jahresarbeitsverdienst 2000 M. nicht überschreitet, der deutschen Alters- und Invalidenversicherung unterworfen (laut Gesetz vom 22. Juni 1889). Dagegen unterliegt das Handelsgewerbe als solches der obligatorischen Unfallversicherung nicht, und auch die im Fabrikhandel thätigen kaufmännischen Angestellten sind in Deutschland der Unfallversicherungspflicht gesetzlich nicht unterworfen, können aber auf Grund entsprechender Statutbestimmungen mit versichert werden.

Als Mittel des vorbeugenden Schutzes gegen Gefährdung der Gesundheit hat weiterhin das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 § 62 den Prinzipal verpflichtet, eine ähnliche Fürsorge für die Gesundheitsmäfsigkeit der Geschäftsräume und der Betriebsvorrichtungen und Gerätschaften auszuüben, wie sie in § 120a und b der deutschen Gewerbeordnung dem gewerblichen Unternehmer und durch § 618 des deutschen Bürgerl. Gesetzbuchs überhaupt dem Dienstherrn auferlegt ist. Die Verletzung dieser Pflicht macht den Prinzipal schadenersatzpflichtig. Um in dieser Beziehung auch den staatlichen Behörden den Weg einer nötigenfalls zwangsweisen Einwirkung zu eröffnen, hat der im Anfang 1899 dem Deutschen Reichstag vorgelegte Entwurf einer Novelle zur Gewerbeordnung den Polizeibehörden das Recht geben wollen, für einzelne offene Verkaufsstellen entsprechende Mafsnahmen anzuordnen. Aufserdem sollte der Bundesrat bezw. an dessen Stelle andere Behörden entsprechende allgemeine Verordnungen über die in dieser Beziehung zu stellenden Anforderungen an die Geschäftsräume u. s. w. erlassen können.[1])

Aus dem Gesagten ergiebt sich, dafs in Deutschland die Gesetzgebung schon nach verschiedenen Richtungen und zwar, wie hinzugesetzt werden mufs, mehr als in anderen Staaten — eingegriffen hat, um den

1) Dieser Vorschlag hat die Zustimmung des Reichstags gefunden.



Angestellten des Handels einen Schutz gegen unverschuldetes Unglück zu gewähren. Neuerdings machen sich Bestrebungen bemerkbar, welche diesen Schutz namentlich durch Erweiterung der Versicherungspflicht noch ausdehnen wollen. Es ist nötig, dem gegenüber vor einem Übermafs zu warnen. Für den besser gestellten Teil der kaufmännischen Arbeitskräfte läfst sich die Sicherstellung insbesondere für den Fall der eigenen Invalidität und ein wirtschaftlicher Schutz der Hinterbliebenen für den Fall des Todes den besonderen Verhältnissen dieser Kreise viel besser anpassen, wenn sie sich freiwillig zu gemeinsamer Selbsthilfe zusammenschliefsen, als wenn sie einem staatlichen Versicherungszwang unterworfen werden. Der Versicherungszwang ist für die wirtschaftlich schwächsten Kreise nützlich und unentbehrlich; aber da er sich seiner Natur nach auf das Notwendigste beschränkt und weniger individualisierend, als schematisierend vorgehen kann, so ist den wirtschaftlich leistungsfähigeren und sozial höher stehenden gebildeten Kopfarbeitern des Handels wie auch anderer Berufe mit einem solchen Zwang wenig gedient. Wenn die Angestellten sich selbst bei einer leistungsfähigen Kasse einkaufen, oder wenn ihre Arbeitgeber sie bei solchen Kassen einkaufen oder einen Teil der Prämie mit tragen, so läfst sich das Ziel jedenfalls besser, d. h. mit gröfserer Individualisierung, mit besserer Anpassung an die Lebensverhältnisse und Lebensgewohnheiten der Kopfarbeiter erreichen. Dafs auf diesem Wege Erfolge erzielt werden können, hat der Deutsche Privatbeamtenverein zu Magdeburg bewiesen, und auch in anderen Organisationen sind beachtenswerte Erfolge erzielt worden.

Ein weiterer Mifsstand, der sich infolge der Überfüllung des Kleinhandels mit Angestellten und infolge schlechter Gewohnheiten der Käufer, zum Teil aber auch infolge besonderer wirtschaftlicher Verhältnisse derselben namentlich in offenen Verkaufsstellen entwickelt hat, ist in der starken Ausdehnung der Sonn- und Festtagsarbeit zu erblicken. Auch hier hat die deutsche Gesetzgebung schon helfend eingegriffen. Durch § 105 b des „Arbeiterschutzgesetzes“ von 1891 (Novelle zur Gewerbeordnung) ist im Handelsgewerbe die Beschäftigung der Angestellten am ersten Weihnachts-, Oster- und Pfingstfeiertage ganz untersagt, an sonstigen Sonn- und Festtagen in der Regel nur für längstens 5 Stunden gestattet. Durch Orts- oder Kommunalverbandsstatut kann für alle oder für einzelne Handelszweige noch eine weitere Verkürzung eintreten. Dieser verständigen und notwendig gewordenen Beschränkung, die sich aus sozialpolitischen Rücksichten rechtfertigt, ist dann noch die weitere Beschränkung hinzugefügt worden in § 41 a, dafs in offenen Verkaufsstellen (einschliefslich derjenigen von Konsumvereinen) während der Zeit, während welcher die Angestellten nicht beschäftigt werden dürfen, ein Geschäftsbetrieb nicht stattfinden darf. Dieser Ladenschlufs an Sonn- und Festtagen erklärt sich nicht mehr aus sozialpolitischen Gründen,

sondern einmal aus den Rücksichten auf die äufsere Heilighaltung der Sonn- und Festtage, weiter aus der Besorgnis, dafs ohne diesen Schlufs die Vorschriften über die Sonntagsruhe umgangen werden könnten, und endlich aus der Konkurrenzfurcht derjenigen Ladeninhaber, welche Angestellte beschäftigen, gegenüber denjenigen, welche ihren Laden ohne Angestellte besorgen.

Man hat damit im Interesse der leistungsfähigeren und zum Nachteil der auf sich selbst angewiesenen wirtschaftlich schwachen Ladeninhaber tief in das Selbstbestimmungsrecht des kaufmännischen Unternehmers über seine eigene Arbeitsleistung und Arbeitszeit eingegriffen. Gerade dieser Eingriff in die Selbstbestimmung des Unternehmers hat selbst bei aufrichtigen Freunden der Sonntagsruhe für die Angestellten manche Mifsstimmung hervorgerufen, zumal die persönlichen und wirtschaftlichen Härten desselben wenigstens im Anfang nicht durch eine sorgfältige Anpassung an die Bedürfnisse der einzelnen Plätze und Handelszweige gemildert wurden.

Der Hauptmifsstand, über den die Angestellten der Ladengeschäfte klagen und schon lange geklagt haben, ist die grofse Ausdehnung der täglichen Arbeitszeit. Das Vorgehen der Gesetzgebung anderer Staaten und die von der deutschen Reichskommission für „Arbeiterstatistik" angestellten und 1893 veröffentlichen Erhebungen haben im wesentlichen die Berechtigung dieser Klagen ergeben. Die Reichskommission für Arbeiterstatistik hat etwa 1/10 der im Reiche vorhandenen offenen Verkaufsstellen mit mindestens einem Gehilfen berücksichtigt. Hiernach war der Laden geöffnet

bei	14,9	Proz.	der	Betriebe	weniger als	12	Stunden
„	22,0	„	„	„	bis zu	13	„
„	17,0	„	„	„	„ „	14	„
„	18,0	„	„	„	„ „	15	„
„	21,0	„	„	„	„ „	16	„
„	6,5	„	„	„	über	16	„

Mehr als die Hälfte aller Betriebe hat eine Ladenzeit von über 14 Stunden und mehr als 1/4 von über 15 Stunden.

Bei den Tabak- und Cigarrenhandlungen haben sogar 72,2 Proz. mehr als 14 Stunden und 9,6 Proz, mehr als 16 Stunden den Laden offen. In den Nahrungsmittelläden war die Ladenzeit mehr als 14 Stunden bei 73,4 Proz., mehr als 15 Stunden bei 48,4 Proz. der Betriebe. Am längsten sind die Läden offen in den Kolonial- und Materialwarengeschäften; hier sind 84,4 Proz. der Läden länger als 14 Stunden, 63,9 Proz. länger als 15 Stunden und 16,5 Proz. länger als 16 Stunden offen.

Freilich fällt diese Zeit nicht immer mit der Arbeitszeit der Angestellten zusammen; sie brauchen nicht immer schon mit der Öffnung des Ladens anzutreten und nicht immer bis zum Schlufs des Ladens dazubleiben. Selbst da, wo sie während der ganzen Zeit im Laden sein

müssen, sind doch nicht alle Stunden mit gleichmäſsig intensiver Arbeit ausgefüllt. Es liegt in der Natur des Ladenbetriebes, daſs in manchen Stunden die Anspannung der Angestellten sehr gering ist. Aber schon die in den langen Ladenzeiten liegende starke Beengung der persönlichen Bewegungsfreiheit, weiter der lange und ununterbrochene Aufenthalt in den nicht immer bequemen und nicht immer gesundheitsmäſsig eingerichteten Ladenräumen, die Verkürzung der für die Weiterbildung zur Verfügung stehenden Zeit lassen ein so langes Festhalten der Angestellten in den Läden als bedenklich erscheinen.

Daſs die Angestellten selbst nicht Einfluſs genug haben, eine Änderung herbeizuführen, ist durch die Erfahrung längst festgestellt. Selbst in England, wo man staatlichen Eingriffen in das Wirtschaftsleben nicht besonders geneigt ist, hat schlieſslich die Gesetzgebung eingreifen müssen, obwohl schon 1842 eine Early Closing Association die Geister für den Gedanken eines früheren Ladenschlusses zu bearbeiten begonnen hatte. Das Eingreifen der Gesetzgebung kann zunächst in der Art erfolgen, daſs die Offenhaltung der Läden nur während bestimmter Stunden gestattet wird; hierbei kann man entweder schablonenhaft eine einheitliche Schluſsstunde oder nach Arten und Handelszweigen verschiedene Schluſsstunden festsetzen. Ein anderer Weg ist der, daſs die Gesetzgebung die zulässige tägliche oder wöchentliche Maximalarbeitszeit entweder für alle oder für den besonders schutzbedürftigen Teil der Angestellten festsetzt. Den letzteren Weg ist England gegangen, das 1886 für Ladengehilfen unter 18 Jahren die höchste zulässige Arbeitszeit auf 74 Stunden wöchentlich beschränkte, und Neuseeland, das 1894 für weibliche Angestellte die Maximalarbeitszeit ordnete. Den ersteren Weg hat Victoria betreten, wo seit 1886 der 7 Uhr-Ladenschluſs vorgeschrieben ist.

Mit dem zwangsweisen schablonenhaften Ladenschluſs zu einer bestimmten Stunde muſs man sehr vorsichtig sein. Darin liegt, wenn der Schluſs für eine frühe Stunde vorgeschrieben wird, eine gewisse Rücksichtslosigkeit gegen den Teil der Konsumenten, der erst spät abends seine Einkäufe machen kann, weil er am Tage nicht abkömmlich ist. Darin liegt aber auch ein Eingriff in das Selbstbestimmungsrecht des Unternehmers. Schützen will man die Angestellten als die wirtschaftlich Schwächeren gegen zu weitgehende Ansprüche der Unternehmer, aber nicht den Unternehmer gegen sich selbst. An sich kann dem Ladeninhaber nicht verboten werden, nach Schluſs der Arbeitszeit der Angestellten seinen Laden offen zu halten und selbst zu bedienen, wenn er auf genügende Einnahmen dabei rechnen kann. Der Gedanke des zwangsweisen Ladenschlusses zu einer bestimmten Stunde erklärt sich zum Teil aus der Überzeugung, daſs dem einzelnen Kaufmann ein aussichtsvoller Kampf gegen Gewohnheiten des Publikums nicht möglich ist, und gerade deshalb haben auch kaufmännische Unternehmer und Handelskammern

den Vorschlag unterstützt. Weiter hat dabei auch mitgewirkt der Umstand, daſs öfter kleine Geschäftsleute durch die lange Ladenzeit gröſserer Geschäfte genötigt werden, ebenfalls lange den Laden offen zu halten, ohne entsprechenden Mehrverdienst dabei erzielen zu können. Zum Teil spricht aber auch ähnlich wie beim Ladenschluſs an Sonn- und Festtagen eine gewisse Konkurrenzfurcht von Ladeninhabern mit Angestellten gegenüber den Ladeninhabern ohne Angestellte mit, und insoweit das der Fall ist, kann eine entsprechende gesetzliche Vorschrift die wirtschaftlich stärkeren Kaufleute begünstigen und die wirtschaftlich schwächeren benachteiligen. Rentiert für den Ladeninhaber der Abendbetrieb nicht, so wird er auch geneigt sein, von selbst zu einem früheren Schluſs überzugehen, was eine Reihe gröſserer Ladenbetriebe auch bereits gethan hat. Manchem Kleinbetriebsinhaber würde allerdings dieser Schritt leichter werden, wenn er wüſste, daſs alle seine Konkurrenten ebenfalls den Laden nicht länger offen halten dürfen. Immerhin soll man ohne zwingende Gründe dem kaufmännischen Unternehmer nicht die eigene Arbeitszeit gesetzlich beschränken. Wohl aber ist es berechtigt, ihm eine Grenze zu ziehen, während deren er seine Angestellten zu beschäftigen befugt ist. Man braucht sich dabei nicht auf die Bezeichnung einer bestimmten Stundenzahl zu beschränken; man kann auch die früheste Tagesstunde, von der an die Angestellten beschäftigt werden dürfen, und die späteste Tagesstunde, zu der sie wieder entlassen werden müssen, gesetzlich oder durch lokale Verordnungen auf Grund gesetzlicher Ermächtigung festsetzen. Dabei wird man vor den erwachsenen männlichen Angestellten nicht Halt machen dürfen, da im Handel die Verkürzung der Arbeitszeit der weiblichen und jugendlichen Arbeitskräfte nicht dieselbe Rückwirkung auf die Arbeitszeit der erwachsenen männlichen Angestellten auszuüben vermag, wie oft im Gewerbebetriebe. Auch Vorschriften über die Dauer der Pausen während der Arbeitszeit lassen sich rechtfertigen.

Der dem Deutschen Reichstage Anfang 1899 zugegangene Entwurf einer Novelle zur Gewerbeordnung wollte folgenden Weg einschlagen. Innerhalb der täglichen Arbeitszeit soll allen Angestellten in offenen Verkaufsstellen eine angemessene Mittagspause gewährt werden. Wird die Hauptmahlzeit auſserhalb des Geschäftsgebäudes eingenommen, so wird die Mindestdauer der Mittagspause durch die Gemeindebehörde einheitlich für alle Verkaufsstellen — mindestens auf 1 Stunde — festgesetzt. Nach Schluſs der täglichen Arbeitszeit muſs allen Angestellten eine ununterbrochene Ruhezeit von mindestens 10 Stunden gewährt werden. Auf Antrag von 2/3 der beteiligten Geschäftsinhaber kann die höhere Verwaltungsbehörde nach Anhörung der beteiligten Gemeindebehörden entweder für eine Gemeinde oder für mehrere, örtlich unmittelbar zusammenhängende Gemeinden für alle oder für einzelne Geschäftszweige anordnen, daſs während bestimmter Stunden in der Zeit

zwischen 8 Uhr abends und 6 Uhr morgens oder zwischen 9 Uhr abends und 7 Uhr morgens die Verkaufsstellen geschlossen sein müssen. Während dieser Zeit ist dann auch der Strafsen- und Hausierhandel verboten.

In diesen Vorschlägen ist Richtiges und Falsches gemischt. Richtig scheint mir der Grundgedanke, den einheitlichen Ladenschlufs nicht einfach durch Gesetz schablonenhaft zu erzwingen. Eine gewisse Mitwirkung den Beteiligten selbst vorzubehalten, ist jedenfalls wünschenswert; der im Entwurf vorgesehene Weg mit seinem Erfordernis einer Zweidrittelmehrheit dürfte freilich eine Initiative der Ladeninhaber auf diesem Gebiet nicht erleichtern, so lange ein erheblicher Teil derselben an dem langen Offenhalten der Läden interessiert ist. Falsch dagegen ist es, lediglich eine Ruhezeit von 10 Stunden zu bestimmen. Es wäre wirksamer, als Regel aufzustellen, dafs die Angestellten nur während der Tagesstunden, z. B. zwischen 7 Uhr morgens und 9 Uhr abends, beschäftigt werden dürfen, und dafs ihre Gesamtarbeitszeit einschliefslich der Pausen, für die ein Mindestmafs anzusetzen ist, eine bestimmte Stundenzahl nicht überschreiten darf.[1])

Als eigentlicher Grund der Mifsstände in offenen Verkaufsstellen ist vorhin ein übermäfsiger Andrang zum Kleinhandelsdienst bezeichnet worden. Es wird vielfach behauptet, dafs diese relative Übersetzung des Kleinhandelsdienstes noch gefördert und in ihren Wirkungen noch verstärkt werde durch die „Lehrlingszüchterei“ und die zunehmende Verwendung weiblicher Arbeitskräfte. Was die Lehrlinge anlangt, so ist schon erwähnt, dafs Mifsstände nur in einem Teil der Kleinhandelsbetriebe bestehen. Hier haben sie aber mitunter eine so krasse Form, dafs neben den Lehrlingen andere Arbeitskräfte überhaupt nicht oder nur in ganz geringer Zahl beschäftigt werden. Es ist vor allem die Billigkeit dieser Arbeitskraft, die zu solchen Auswüchsen führt. Dafs die Lehrlinge selbst dabei immer in der genügenden Weise allseitig ausgebildet werden, mufs man bezweifeln. Aber es ist auch nicht zu verkennen, dafs nicht alle diese Lehrlinge später den Arbeitsmarkt im Kleinhandel belasten. Manche von ihnen gehen in den Grofshandel, andere in den Fabrikhandel über, und noch andere finden im Auslande Unterkommen.

Immerhin läfst sich nicht leugnen, dafs da, wo eine übergrofse Zahl solcher ungelernter Arbeitskräfte vorhanden ist, die Gesamtlage der Angestellten ungünstig beeinflufst wird. Im Mittelalter half man sich in solchen Fällen und schützte man sich gegen solche Mifsstände dadurch, dafs man von Zunft wegen die Zahl der Lehrlinge beschränkte durch

1) Die während des Druckes gefafsten Beschlüsse des Reichstags dehnen die Mittagspause auf $1\frac{1}{2}$ Stunden, die Ruhezeit in Orten mit 20000 und mehr Einwohnern für Geschäfte mit mindestens zwei Angestellten auf 11 Stunden aus und schreiben einen allgemeinen Ladenschlufs von 9 Uhr abends bis 5 Uhr morgens vor, der auf Initiative der Beteiligten noch ausgedehnt werden kann.

Festsetzung einer absoluten Höchstzahl für die einzelnen Betriebe oder durch Anordnung eines bestimmten Verhältnisses zwischen der Zahl der lernenden und der ausgelernten Arbeitskräfte. Ob das Gleiche heute noch möglich sein wird, mufs bezweifelt werden angesichts der Verschiedenheit der Verhältnisse und der vielfach verbreiteten falschen Auffassung über Anforderungen und Wirkungen des kaufmännischen Dienstes. Könnte man diese falsche Auffassung einengen, so würde auch der Andrang von Lehrlingen vermindert werden. Könnte man weiter die Anforderungen an die Vorbildung der Lehrlinge steigern, so würde sich auch ein der Zahl nach beschränkteres, aber besser mit Wissen ausgerüstetes Lehrlingsmaterial einstellen. Hier mufs das wesentlichste von der Verbreitung einer richtigen Auffassung in der Bevölkerung erwartet werden. Die Gesetzgebung ihrerseits hat jedenfalls die Pflicht, eine genügende fachliche Ausbildung und Weiterbildung der Lehrlinge zu sichern.

Das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 hat in den §§ 76 ff. den Lehrvertrag als die Grundlage des Lehrverhältnisses besser geregelt und die Verpflichtung des Lehrherrn zur Fürsorge für eine genügende Ausbildung des Lehrlings scharf betont. Grobe Vernachlässigung dieser Pflicht derart, dafs die Ausbildung gefährdet wird, zieht den Lehrherrn eine Geldstrafe bis zu 150 M. zu und berechtigt den Lehrling zur Auflösung des Lehrverhältnisses ohne Kündigungsfrist.

Was die weiblichen Arbeitskräfte anlangt, so spielen diese, wie schon S. 101 angegeben ist, im Warenhandel eine erhebliche Rolle und zwar namentlich in den einfacheren Arbeitsleistungen des Gehilfendienstes offener Verkaufsstellen. Im Büreau- und Comptoirdienst und im technischen Aufsichtsdienst sind sie noch nicht besonders stark, wenn auch viel mehr als früher vertreten.

Dafs sich im Handel die weiblichen Arbeitskräfte sehr vermehrt haben, ergiebt sich aus folgenden Angaben der deutschen Gewerbestatistik. An Verwaltungs-, Comptoir- und Büreaupersonal waren in den Hauptbetrieben des Handels beschäftigt

1882:	74 852	Angestellte, davon weiblich	2 023	= 2,7 Proz.
1895:	152 367	„ „ „	7 108	= 4,7 „ ,

an sonstigem Gehilfen- und Arbeiterpersonal

1882:	316 314	Angestellte, davon weiblich	88 076	= 28 Proz.
1895:	589 636	„ „ „	253 508	= 43 „ .

1882 waren noch nicht $^{3}/_{10}$, jetzt sind schon über $^{4}/_{10}$ dieser Gruppe der Angestellten weiblichen Geschlechts. Ihre Zahl hat sich seit 1882 fast verdreifacht, während die der männlichen Angestellten in dieser Zeit nur um 32 Proz. gestiegen ist.

Dafs davon ungünstige Wirkungen auf die Lage der männlichen Angestellten ausgehen können, ist zuzugeben. Die weiblichen Arbeitskräfte sind anspruchsloser in Bezug auf Gehalt, sie unterwerfen sich

leichter sehr langen Arbeitszeiten, sind überhaupt weniger widerstandsfähig gegen unberechtigte Ansprüche an die Arbeitskraft der Angestellten. Die starke Vermehrung der weiblichen Angestellten legt der Gesetzgebung neue Aufgaben auf, da dieser Kreis der Arbeitskräfte sich noch weniger selbst zu schützen vermag als die männlichen und bei seiner jetzigen Ausdehnung auch den männlichen Angestellten die Wahrung berechtigter Interessen erschwert. Anderseits läfst sich aber nicht verkennen, dafs für den Ladendienst vielfach die weiblichen Angestellten besonders geeignet sind. Gesetzliche Mafsregeln gegen das Vordringen des weiblichen Geschlechts im Handel sind ausgeschlossen. Es liegt im Zuge unserer ganzen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung, dafs das weibliche Geschlecht nach Arbeitsgebieten ringt und drängt, die ihm eine eigene wirtschaftliche Existenz ermöglichen, wenn und solange ihm der eigentliche Frauenberuf, die wirtschaftliche und sittliche Arbeit in der eigenen Familie, aus irgend einem Grunde verschlossen oder noch nicht erreichbar ist.

In die hier aufgerollten Fragen spielt überall auch das Problem der kaufmännischen Ausbildung mit hinein; dasselbe wird bei der Besprechung der inneren Handelspolitik behandelt werden. —

Die menschliche Arbeitskraft wird, wie schon im Eingang dieses Kapitels betont ist, im Handel nicht nur in Unternehmerstellungen und in abhängigen Dienststellungen verwendet, sondern es haben sich auch mehrere Gruppen von Hilfspersonen ausgebildet, die berufsmäfsig dem Handel, namentlich dem Grofshandel bestimmte Dienste leisten, ohne in ein Arbeitnehmerverhältnis zu dem Unternehmer zu treten.

Hierher gehören die Agenten, Makler und Kommissionäre. Alle drei sind selbständige Personen, deren Stellung als Handelsvermittler jetzt gesetzlich umgrenzt ist, und deren Vergütung sich nach dem Umfang der thatsächlich geleisteten Dienste richtet.

Als Kommissionär gilt nach dem deutschen Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 § 383 derjenige, „welcher es gewerbsmäfsig übernimmt, Waren oder Wertpapiere für Rechnung eines Anderen (des Kommittenten) im eigenen Namen zu kaufen oder zu verkaufen“. Für die ausgeführen Geschäfte erhält der Kommissionär eine Provision. Der Kommissionär leistet seine Dienste nicht einem oder wenigen, sondern vielen, sowohl Kaufleuten als auch Nichtkaufleuten.

Das Institut des Kommissionärs hat sich im Mittelalter aus den Bedürfnissen zunächst des Seehandels heraus entwickelt. In den entfernten Punkten, in denen sich die Faktoreien und Comptoirs der Kaufleute befanden, brauchte man ortsangesessene, den Beschränkungen der Fremden nicht unterworfene Vertreter, die orts-, sach-, personen- und sprachkundig waren. Je mehr überhaupt der Handel auf weite Entfernungen betrieben wurde, desto mehr bedurfte es solcher Vertreter. Schon im 16. Jahrh. war das Recht über die Kommissionäre und ihre Geschäfte ausgestaltet.

Das Institut orts-, sprach-, fach- und personenkundiger Vertreter an fremden Orten hat sich seitdem zu grofser Bedeutung entwickelt. Der Fabrikhandel bedient sich beim Absatz über See oder auf weite Entfernungen im Binnenlande in sehr grofsem Umfange der Kommissionäre; sie erleichtern es dem Fabrikanten, sich auf dem betreffenden Markt einzuführen und dauernde geschäftliche Beziehungen zu erzielen. Auch der grofse Kaufmannshandel braucht sie oft dazu. Selbst im Kleinhandel fällt in manchen Handelszweigen dem Kommissionär eine wichtige Aufgabe zu.

Von dem Kommissionsgeschäft begann sich als eine besondere Spielart seit dem 14. Jahrh. das Speditionsgeschäft abzusondern; aber nicht nur geschichtlich, sondern auch rechtlich zeigt die Stellung des Spediteurs manche enge Berührung mit derjenigen des Kommissionärs, ein deutlicher Hinweis auf den gemeinsamen Ursprung beider Institutionen. Nach dem deutschen Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 § 407 ist Spediteur derjenige, welcher „es gewerbsmäfsig übernimmt, Gütersendungen durch Frachtführer oder durch Verfrachter von Seeschiffen für Rechnung eines Andern (des Versenders) im eigenen Namen zu besorgen“. Das Handeln für fremde Rechnung, aber im eigenen Namen, welches dem Kommissionshandel sein besonderes Gepräge giebt, ist auch beim Speditionsgeschäft das charakteristische Merkmal.

Eine weitere Abzweigung hat sich neuerdings entwickelt, nämlich die „Lagerhalter“; ihre Verhältnisse wurden im Allg. D. Handelsgesetzbuch von 1861 noch nicht behandelt, sind jetzt aber im Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 im § 416 ff. näher geregelt. Lagerhalter ist derjenige, welcher „gewerbsmäfsig die Lagerung und Aufbewahrung von Gütern übernimmt“.

Die Zahl der Speditions- und Kommissionsbetriebe [1]), die 1875 in Deutschland 8012 betrug, ist 1882 auf 4900, 1895 auf 4351 zurückgegangen, während sich gleichzeitig die Zahl und Bedeutung der gröfseren Speditions- und Kommissionsbetriebe gehoben hat. Mit den Nebenbetrieben kommen 1895: 5028 Betriebe heraus, von denen 1679 Alleinbetriebe sind. In den Speditions- und Kommissionsbetrieben wurden durchschnittlich beschäftigt 1882: 25094 und 1895: 29398 Personen. Die Zahl der Erwerbsthätigen (nach dem Hauptberuf) war 1882: 12024 und 1895: 20848.

Unter den Erwerbsthätigen dieses Geschäftszweiges (nach dem Hauptberuf) befanden sich 1895: 4177 selbständige Geschäftsleiter, 7177 Verwaltungs-, Aufsichts- und Bureaupersonal, 68 mitarbeitende Familienangehörige, 782 Handlungsgehilfen und Commis, 8644 sonstiges Personal.

Die Agenten („Handlungsagenten“ sagt das neue deutsche Handelsgesetzbuch) sind erst im Laufe des 19. Jahrhunderts zu gröfserer Bedeutung gekommen. Ein Anzeichen dafür ist der Umstand, dafs erst das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 (§ 84—92) dem Agenten eine besondere gesetzliche Behandlung zu teil werden läfst.

1) Hauptbetriebe.

Als Agenten bezeichnet dieses Gesetzbuch § 84 denjenigen, welcher „ohne als Handlungsgehilfe angestellt zu sein, ständig damit betraut ist, für das Handelsgewerbe eines Anderen Geschäfte zu vermitteln oder im Namen des Anderen abzuschliefsen“. Auch das Heranziehen solcher Personen, das übrigens einen Vertrag voraussetzt, dient dazu, dem Kaufmann an entfernter gelegenen Plätzen die Gewinnung des Absatzes zu erleichtern durch Vermittlung orts- und personenkundiger sachverständiger Personen, die durch die ihnen für erfolgreiche Vermittlung zustehenden Provisionsansprüche noch besonders zu eifriger Thätigkeit angespornt werden.

Viel loser als zu dem Agenten ist das Verhältnis des Unternehmers zu den Maklern. Unter „Handelsmäkler“ versteht § 93 des Handelsgesetzbuchs von 1897 denjenigen, welcher „gewerbsmäfsig für andere Personen, ohne von ihnen auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Verträgen über Anschaffung oder Veräufserung von Waren oder Wertpapieren, über Versicherungen, Güterbeförderungen, Bodmerei, Schiffsmiete oder sonstige Gegenstände des Handelsverkehrs übernimmt“. Für seine Vermittlerarbeit erhält der Makler eine Provision, die hier „Maklerlohn“ heifst.

Das Institut der Makler findet sich schon im Altertum. Im Mittelalter kam es zu grofser Bedeutung; man legte den Maklern amtliche Stellung bei und gab ihnen das Monopol der Vermittlung, indem man gleichzeitig ihre Zahl beschränkte. Diese Einrichtung ragt bis in unsere Tage hinein. Daneben haben sich aber auch noch unvereidete Privatmakler entwickelt, und sie haben nicht selten die überwiegende Bedeutung gewonnen.

In Deutschland hat das Handelsgesetzbuch von 1861 — und diesem Beispiel sind Oesterreich und Holland gefolgt — die amtlichen Makler beibehalten, ohne ihnen indes ein Monopol der Vermittlung zu geben. Daneben sind wiederum unvereidigte Privatmakler durch das Handelsgesetzbuch in Verbindung mit der Gewerbeordnung zugelassen worden. Letztere wurden im Handelsgesetzbuch von 1861 nicht näher behandelt und erfreuten sich einer viel gröfseren Bewegungsfreiheit, als die nach vielen Richtungen hin beschränkten amtlichen Makler.

Diese Beschränkungen, denen seit Erlafs des Einführungsgesetzes zur deutschen Civilprozefsordnung nennenswerte Vorrechte nicht mehr gegenüber standen, erwiesen sich mehr und mehr für den Handel als hinderlich. Die neueste Entwickelung hat deshalb das Institut der vereideten Makler schon zum Teil ganz abgeschafft. In Hamburg geschah das bereits 1871. Im Börsenverkehr wurden durch das Reichsbörsengesetz vom 22. Juni 1896 die amtlichen Handelsmakler beseitigt. Das neue Handelsgesetzbuch von 1897 spricht von vereideten amtlichen Maklern überhaupt nicht; es behandelt nur noch die unvereideten privaten Makler.

Die Makler und Agenten werden in der deutschen Berufsstatistik nicht getrennt. Nur von einer Gruppe „Handelsvermittlung“, zu der die

Makler und Agenten gehören, ist die Rede. Die hierher gehörigen Hauptbetriebe haben sich seit 1875 mehr als verdoppelt; ihre Zahl war 1875: 17134, 1880: 30320, 1895: 37175.

Mit den Nebenbetrieben stellt sich für 1895 die Zahl der Betriebe auf 46734, wovon 40728 Alleinbetriebe sind.

Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Personen stellte sich in der Handelsvermittlung 1882 auf 36180, dagegen 1895 auf 51509, die Zahl der Erwerbsthätigen (nach dem Hauptberuf) 1882 auf 33147, 1895 auf 41281, wovon 36506 selbständige Geschäftsleiter sind.

Die rechtliche Behandlung der besprochenen Hilfsgewerbe gehört nicht in den Rahmen dieses Buches.

---

6. Kapitel. Das Kapital im Handel.

Nach dem im 5. Kapitel Ausgeführten ist im Kaufmannshandel der Bedarf an menschlicher Arbeitskraft geringer, als in der gewerblichen Produktion. Die Folge davon ist, dafs das zum Handelsbetriebe erforderliche „umlaufende“ oder, wie man wohl richtiger sagt, „verbrauchbare“ Kapital, soweit es in Form von Löhnen und Gehältern für menschliche Arbeit erscheint, verhältnismäfsig geringeren Umfang erreicht als in der eigentlichen Warenerzeugung. Der gröfste Teil des verbrauchbaren (umlaufenden) Kapitals im Kaufmannshandel dient durch Vermittlung der flüssigen Form des Geldes zur Warenbeschaffung; die sonst noch verbleibenden Betriebskosten treten hinter den für die Warenbeschaffung aufzuwendenden Mitteln jedenfalls weit zurück. Der Bedarf an „stehendem“ — oder richtiger „abnutzbarem“ — Kapital ist im Kaufmannshandel schon um deswillen viel geringer als bei der Warenerzeugung, weil eben die ganze Arbeit der Herstellung der Güter mit ihrem heutzutage sehr umfassenden Bedarf an Anlagen der verschiedensten Art vom Kaufmannshandel abgetrennt ist. Auf den Fabrikhandel kann in diesem Zusammenhang wegen seiner engen Verknüpfung mit der Produktion nicht eingegangen werden.

Der Kaufmannshandel bedarf an abnutzbarem Kapital zunächst Gebäude für Aufbewahrung der Waren, die aber vielfach schon auf besondere Unternehmungen abgewälzt ist und infolge der Leistungsfähigkeit des heutigen Verkehrswesens nicht mehr in demselben Umfange wie früher nötig ist. Fafst man den Handel im ganzen ins Auge, so wird man ihm freilich den Kapitalbedarf dieser und anderer Hilfszweige zurechnen müssen.

Weiterhin sind Transportmittel zur Fortbewegung der Waren nötig. Für den einzelnen Kaufmann ist durch die Verkehrsanstalten und durch das Speditionsgewerbe der Bedarf an eigenen Transportmitteln wesentlich geringer geworden als in den Zeiten, in denen er selbst den Transport

der Waren bewirken mufste. Der zwerghafte ansässige Kleinhandel verfügt im allgemeinen über Transportmittel nicht. Der Grofshandel, der ja im wesentlichen vom Bureau aus die Warenbewegung dirigiert, hat vielfach nur einen beschränkten Bedarf an eigenen Transportmitteln, stützt sich aber umsomehr für seine weite Gebiete umspannenden Operationen auf die grofsen Verkehrsmittel, auf die Eisenbahnen und die Segel- und Dampfschiffahrt, deren Verwendung durch Telegraph, Telephon und die heute sehr schnell arbeitende Briefpost erleichtert wird. Bei den mittleren und grofsen Betrieben des Kleinhandels sind zum Teil für die Überführung der eingekauften Waren in die Vorratsräume, noch mehr aber für die Fortschaffung an die Abnehmer Transportmittel nötig, da in den gröfseren Städten die Ansprüche der Konsumenten an die Bequemlichkeit des Warenbezuges sehr gestiegen sind. Man begnügt sich hier oft damit, der Verkaufsstelle persönlich oder telephonisch seine Wünsche mitzuteilen, und läfst sich dann die Waren in's Haus bringen. Pferd und Wagen, Motorwagen, Transportdreiräder und ähnliche Fahrzeuge sind deshalb oft solchen Geschäften unentbehrlich.

Der Kaufmannshandel, soweit er als Grofshandel vom Comptoir aus betrieben wird, bedarf weiterhin der Räumlichkeiten und Utensilien für die Unterbringung des Personals. Der Ladenhandel hat statt dessen besondere Verkaufsräume nötig.

Dazu kommen im Kleinhandel noch gewisse Werkzeuge und Apparate für die Durchführung der Manipulationen, die mit den Waren vorgenommen werden, in Betrieben mit gröfserem Lager auch Krahnen, Warenaufzüge u. dergl. mehr. Alle kaufmännischen Betriebe bedürfen auch gewisser Heiz- und Beleuchtungsvorrichtungen u. s. w. In grofsen Betrieben sind dazu vielfach umfangreiche, mit mechanischen Triebkräften durchgeführte Anlagen erforderlich.

Deshalb kann es nicht auffallen, dafs die Gewerbezählungen auch Motorenbetriebe im Handel nachweisen.

Die deutsche Gewerbezählung von 1895 z. B. führt 6160 Motorenbetriebe [1]) im Handel an, die zusammen 52877 Pferdestärken repräsentieren. Im Durchschnitt kommen auf 1 Motorenbetrieb 8,6 Pferdestärken. Daraus ergiebt sich sofort, dafs der Handel — wie ja auch selbstverständlich — mit viel geringerem Kraftbedarf auskommt als die gewerblichen Betriebe. In allen von der Gewerbezählung von 1895 ersichtlich gemachten Gruppen mit Ausschlufs der Landwirschaft und Viehzucht, des Handels, der Versicherung, der Verkehrsgewerbe und der Beherbergung und Erquickung waren 1895: 139687 Motorenbetriebe (Haupt- und Nebenbetriebe) mit 3356538 Pferdestärken vorhanden, sodafs auf jeden Betrieb 24 Pferdestärken, also fast dreimal so viel wie im Handel

1) 5550 Haupt- und 610 Nebenbetriebe.

entfielen. Im Bergbau und Hüttenwesen allein kamen sogar 557 Pferdestärken auf jeden Motorenbetrieb.

Im eigentlichen Warenhandel ist der Kraftbedarf noch geringer. Hier gab es 1895 in Deutschland nur 2472 Motorenbetriebe mit 11689 Pferdestärken oder 4,72 Pferdestärken für jeden Motorenbetrieb. Der Kraftbedarf stellt sich im Warenhandel also nur auf 1/5 dessen, was bei gewerblichen Motorenbetrieben im Durchschnitt erforderlich ist.

Mit dem geringeren Kraftbedarf des Warenhandels hängt es zusammen, dafs die Dampfkraftmotoren hier weit seltener anzutreffen sind als Gasmotoren, die je bis zu ganz winzigen Pferdestärken gebracht werden können. Von den 2472 Motorenbetrieben des deutschen Warenhandels waren 1895: 1096 mit Gaskraft (4482 Pferdestärken) und nur 483 mit Dampfkraft (5963 Pferdestärken) ausgerüstet.

Innerhalb des Warenhandels kommen Motorenbetriebe in allen Zweigen vor; selbst im Trödelhandel wird 1 Motorenbetrieb mit 10 Pferdestärken (Dampfkraft) aufgeführt.

Den Geldwert der Motorenanlagen zu berechnen ist leider nicht möglich.

Über den Gebäudebedarf des Handels sind allgemeine Angaben nicht zu geben, da die Statistik diese Dinge nicht genügend klar stellt. Immerhin läfst sich soviel erkennen, dafs bei den nicht zu Wohnzwecken bestimmten Neubauten die Bedürfnisse des Handels eine ansehnliche Rolle spielen. Nach dem Statistischen Jahrbuch deutscher Städte waren u. a. von den nicht zu Wohnzwecken errichteten Neubauten 1894 bestimmt für

Ort	Geschäftshäuser[1]) einschl. Verkaufsläden	Lagerhäuser, Schuppen, Speicher, Magazine, Niederlagen	Gesamtzahl der nicht zu Wohnzwecken errichteten Neubauten
Aachen	—	34	74
Altona	—	8	80
Augsburg	1	6	93
Barmen	12	58	162
Bochum	31	27	124
Bremen	—	55	139
Breslau	—	61	205
Dortmund	17	30	137
Duisburg	24	30	98
Erfurt	4	—	26
Frankfurt a. M.	8	62	135
„ a. O.	—	11	61
Freiburg i. Br. (1895)	1	12	48
Halle a. S.	8	20	73
Hamburg	7	180	360

1) Ohne Fabrikgebäude, Werkstätten, Stallgebäude, Gastwirtschaften und Hôtels u. s. w.



Ort	Geschäftshäuser einschl. Verkaufsläden	Lagerhäuser, Schuppen, Speicher, Magazine, Niederlagen	Gesamtzahl der nicht zu Wohnzwecken errichteten Neubauten
Hannover	—	158	364
Karlsruhe	7	60	114
Leipzig	6	46	196
Magdeburg	1	1	7
Mainz	15	22	72
Mannheim	29	19	146
Nürnberg	13	26	151
Plauen	4	29	110
Posen	1	1	16
Strafsburg i. E.	—	28	55
Stuttgart	8	73	130
Wiesbaden	—	37	92
Zwickau	2	22	56

Die in dieser Übersicht genannten Geschäftshäuser und Lagerhäuser u. s. w. dienen nicht ausschliefslich, aber doch — soweit sich erkennen läfst — überwiegend den Bedürfnissen des Handels. Die hierdurch veranlafsten Neubauten machen in Duisburg, Frankfurt a. M., Hamburg, Karlsruhe, Mainz, Strafsburg i. E., Stuttgart und Wiesbaden über die Hälfte aller nicht zu Wohnzwecken errichteten Neubauten aus, und das deutet auf einen ansehnlichen Umfang des Gebäudebedarfs im Handel hin.

Der mittelbare Bedarf des Handels an den Anlagen und Einrichtungen der grofsen Transportmittel läfst sich nicht genau berechnen. Ein erheblicher Teil des in diesen Verkehrsanlagen steckenden abnutzbaren Kapitals mufs aber als im Dienste des Handels thätig anerkannt werden. Am meisten gilt das von der Handelsflotte, die sich für die Welt nach dem Jahrbuch der deutschen Seeinteressen „Nauticus" belief

1870/71 auf 2793 Dampfer[1]) und 16042 Segler[2])
1898/99 „ 18887 „ „ 8693 „

Der Wert dieser Handelsflotte wird in der deutschen Kolonialzeitung (1899, No. 34) auf rund 5 Milliarden Mark geschätzt.

Gegenüber der gewerblichen Produktion zeigt der Kaufmannshandel in Bezug auf den Kapitalbedarf nach dem Gesagten wichtige Abweichungen. Auf abnutzbares Kapital ist er viel weniger angewiesen, und auch bei wichtigen Teilen des verbrauchbaren Kapitals sind die Ansprüche des Handels geringer. Damit ist freilich noch nicht gesagt, dafs der Kapitalbedarf des Handels im ganzen — auf den üblichen Ausdruck des Geldes umgerechnet — geringer sein mufs, als derjenige der gewerblichen Produktion.

1) Über 100 Registertons netto. 2) Über 50 Registertons netto.

Über diesen Punkt genauen zahlenmäfsigen Aufschlufs zu bekommen, ist zur Zeit nicht möglich; auch hier läfst uns die Statistik im Stich. Aber gewisse Anhaltspunkte lassen sich doch gewinnen.

Sowohl bei der Produktion als auch bei dem Warenvertrieb haben zur Zeit schon die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in nennenswertem Umfange eingesetzt. Beide zeigen gegenüber dem durch Gesellschaften oder durch Private durchgeführten Handels- und Produktionsbetrieb wichtige Abweichungen. Man kann deshalb nicht aus dem Kapitalbedarf der Konsumvereine ohne weiteres auf den sonstiger Warenvertriebsanstalten schliefsen und ebenso nicht von dem Bedarf der genossenschaftlichen auf den der sonstigen Produktion. Wohl aber ist es zulässig, den Kapitalbedarf der Konsumvereine und sonstiger genossenschaftlicher Warenvertriebsanstalten mit dem Kapitalbedarf der Produktivgenossenschaften zu vergleichen. Der genossenschaftliche Warenvertrieb zeigt ja gegenüber dem sonstigen Warenvertrieb ähnliche Abweichungen wie die genossenschaftliche Warenproduktion gegenüber der sonstigen Warenproduktion.

Die englische Genossenschaftsstatistik unterscheidet nun scharf zwischen Distributiv- und Produktivgenossenschaften, also zwischen genossenschaftlichen Warenvertriebs- und genossenschaftlichen Warenproduktionsanstalten. Den ersteren werden die Konsumvereine und die Handelsabteilungen der Grofseinkaufsgenossenschaften zugeteilt, den letzteren die Produktivgenossenschaften und die Produktionsabteilungen der Grofseinkaufsgenossenschaften.

Im Jahre 1895 betrug bei den britischen

	Distributiv-genossenschaften Pfd. Sterl.	Produktiv-genossenschaften Pfd. Sterl.
das eingezahlte und geliehene Kapital . .	17 736 302	2 131 703
der Reservefonds	1 070 938	68 867
Zusammen	18 807 340	2 200 570
die Höhe der Verkäufe	47 809 341	4 146 652
der erzielte Nettogewinn	5 204 496	180 052.

Hiernach verhält sich also der in Geld ausgedrückte Kapitalbedarf

	bei den Distributiv-genossenschaften	bei den Produktiv-genossenschaften
zur Höhe der Verkäufe	wie 100 : 254	wie 100 : 188
zum Nettogewinn	wie 100 : 27,6	wie 100 : 8,2.

Der Kapitalbedarf ist mithin bei den Distributivgenossenschaften im Vergleich zu den Verkäufen erheblich geringer als bei den Produktivgenossenschaften, und der damit zu erzielende Gewinn ist bei jenen viel gröfser als bei diesen. Die Distributivgenossenschaften schlagen ihr Kapital viel rascher um. Um 100 Pfd. Sterl. umzusetzen, brauchten 1895 die Produktivgenossenschaften 53, die Distributivgenossenschaften nur 39⅓ Pfd. Sterl.

Nimmt man nur die Zahlen der Grofseinkaufsgenossenschaften für 1895, so ergiebt sich folgendes:

	Handelsabteilung Pfd. Sterl.	Produktionsabteilung Pfd. Sterl.
1. Englische Grofseinkaufsgenossenschaft		
Kapital[1])	1 155 998	567 613
Reserven	365 967	—
Zusammen	1 521 965	567 613
Verkäufe	10 141 917	963 808
Nettogewinn	192 766	29 028
2. Schottische Grofseinkaufsgenossenschaft		
Kapital[1])	779 736	275 603
Reserven	78 931	—
Zusammen	858 667	275 603
Verkäufe	3 449 462	606 700
Nettogewinn	132 374	24 043

Hiernach verhält sich der Kapitalbedarf zu den Verkäufen

	Handelsabteilung	Produktionsabteilung
a. Engl. Grofseinkaufsgen.	wie 100 : 666	wie 100 : 170
b. Schott. „	„ 100 : 402	„ 100 : 220

Der erzielte Nettogewinn beträgt

	Handelsabteilung	Produktionsabteilung	
a. Engl. Grofseinkaufsgen.	12,6 Proz.	15,4 Proz.	des ganzen Kapitalbe-
b. Schott. „	5,1 „	8,7 „	darfs inkl. Reserven.

Nach diesen Zahlen ist der Gewinn bei der Produktionsabteilung gröfser, aber der Umschlag langsamer, als bei der Handelsabteilung. Um 100 Pfd. Sterl. umzusetzen, brauchte die englische Grofseinkaufsgenossenschaft in der Produktionsabteilung 59, in der Handelsabteilung nur 15 Pfd. Sterl. und die schottische in der Produktionsabteilung 45 und in der Handelsabteilung nur 25 Pfd. Sterl.

Die Zahlen sind für den Warenvertrieb in Bezug auf den Kapitalbedarf gegenüber den Umsätzen noch günstiger als vorhin. Das dürfte darauf zurückzuführen sein, dafs die Grofseinkaufsgenossenschaften den genossenschaftlichen Grofshandel darstellen. Bei dem genossenschaftlichen Kleinhandel, wie er in den Konsumvereinen verkörpert wird, ist der Kapitalbedarf gröfser und der Umsatz langsamer, aber auch der Gewinn höher. Bei den britischen Konsumvereinen (ohne die Grofseinkaufsgenossenschaften) betrug 1895

			Verhältniszahlen
das eingezahlte und geliehene Kapital	15 798 574	Pfd. Sterl.	
die Reserve	626 040	„ „	
Zusammen	16 424 614	Pfd. Sterl.	= 100
die Höhe der Verkäufe	34 140 768	„ „	= 208
der Nettogewinn	4 879 289	„ „	= 30

1) Eingezahltes und geliehenes.

Für je 100 Pfd. Sterl. Umsatz stellte sich hiernach im genossenschaftlichen Kleinhandel der Kapitalbedarf auf 48 Pfd. Sterl., d. h. das Anlage- und Betriebskapital kommt fast der Hälfte der Umsätze gleich und wird nur etwa zweimal im Jahre umgeschlagen.

Zum Vergleich seien die entsprechenden Ziffern für die deutschen Konsumvereine, soweit Berichte vorliegen (468 Vereine), angeführt. 1896 stellte sich bei diesen Vereinen der Betrag

der Geschäftsanteile auf	8,03	Mill.	M.
der Reserven „	3,61	„	„
Zusammen	11,64	Mill.	M.
des Verkaufserlöses auf	91,55	„	„
des Reingewinns „	9,34	„	„

Bei diesen deutschen Konsumvereinen, die den genossenschaftlichen Betrieb des Kleinhandels — zum Teil allerdings in Gestalt von Grofsbetrieben — darstellen, verhielt sich der Kapitalbedarf zum Umsatz wie 100 zu 787 und der Nettogewinn betrug 80 Proz. des ganzen Kapitalbedarfs. Für 100 M. Umsatz waren nur 12,7 M. Kapital erforderlich, d. h. das Kapital wurde fast 8 Mal umgeschlagen. Dieser Teil des deutschen Kleinhandels — denn dazu mufs man die Konsumvereine thatsächlich rechnen — zeigt mithin einen sehr geringen Kapitalbedarf.

Einen gewissen Anhalt bietet uns auch die Aktienstatistik. Nach der Statistik des deutschen Aktienwesens für 1896, die ich in der II. Auflage des „Handwörterbuchs der Staatswissenschaften" veröffentlicht habe, gab es in Deutschland 19 Konsumvereine auf Aktien, die an eingezahltem Aktienkapital, Anleihen und Reserven 5,88 Mill. M. aufwiesen; im Durchschnitt entfielen also auf jeden Aktienkonsumverein 310 000 M. Anlage- und Betriebskapital. Dagegen hatten sämtliche 3181 Aktiengesellschaften, die neben den Kredit- und Versicherungsgesellschaften in Deutschland bestanden, an eingezahltem Aktienkapital, Anleihen und Reserven 6,35 Milliarden M. aufzuweisen. Jede dieser Gesellschaften hatte also rund 2 Mill. M. Anlage- und Betriebskapital. Da diese 3181 Gesellschaften überwiegend der Produktion dienen, so darf man in den angegebenen Zahlen einen Hinweis darauf erblicken, dafs der Kleinhandel auf Aktien im allgemeinen geringeren Kapitalbedarf hat, als die Produktion auf Aktien. Dem Grofshandel auf Aktien darf man die 7 Handelsgesellschaften, Exportmusterlager u. s. w. zurechnen, deren gesamte Anlage und Betriebskapitalien 10,94 Mill. M., im Durchnitt 1,56 Mill. M. betrugen, also auch noch weniger als im Durchschnitt aller 3181 oben erwähnten Gesellschaften.

Ausdrücklich sei aber darauf hingewiesen, dafs zur vollen Erkenntnis diese Zahlen über die Aktiengesellschaften nicht ausreichen. Sie lehren uns nichts über das Verhältnis des Kapitalbedarfs zu den Umsätzen, sondern nur, dafs die durchschnittliche Gröfse des Kapitalbedarfs im

Handel geringer ist als bei den der Produktion dienenden Gesellschaften. Bemerkenswert ist, dafs der Reingewinn im Vergleich zum eingezahlten Aktienkapital beim Handel auf Aktien verhältnismäfsig hoch war. Während bei allen Aktiengesellschaften, die nicht zum Kredit- und Versicherungswesen zu rechnen sind, der Reingewinn 10,2 Proz. des eingezahlten Aktienkapitals betrug, war er bei den Handelsgesellschaften (Grofshandel) 14,7 Proz., bei den Konsumvereinen (Kleinhandel) auf Aktien 33,7 Proz.

Ähnliche Unterschiede in der Kapitalausrüstung finden sich auch in anderen Ländern.

In Italien gab es 1895: 393 Konsumvereine in Form der „Kooperativgesellschaft“ (società cooperativa per azione). Dieselben — namentlich von kleinen Leuten betrieben — dienen dem Kleinhandel und hatten 4 372 000 Frs. eingezahltes Kapital, also durchschnittlich 11 125 Frs. Dagegen hatten die 428 eigentlichen Aktiengesellschaften, die neben den Kredit- und Versicherungsinstituten bestanden, 1237 Mill. Frs. eingezahltes Kapital, d. h. durchschnittlich 2,9 Mill. Frs.

In Rufsland sind — ohne Kredit- und Versicherungsinstitute — von 1799—1881 gegründet

Aktiengesellschaften überhaupt 719 mit 1479,3 Mill. Rub., also durchschnittlich 2,1 Mill. Rub.,
davon Handelsgesellschaften . 30 „ 27,5 „ „ , also durchschnittlich 917 000 Rub.

In Belgien bestanden 1895 — ohne Kredit- und Versicherungsinstitute — 839 Aktiengesellschaften mit 1593,8 Mill. Frs. Kapital, also im Durchschnitt 1,9 Mill. Frs. Die darin enthaltenen 41 Handelsgesellschaften hatten dagegen nur 38,2 Mill. Frs., also im Durschnitt 932 000 Frs.

In Holland gab es 1895/96 — ohne Kredit- und Versicherungsinstitute — 1526 Aktiengesellschaften mit einem eingezahlten Aktienkapital von 565,02 Mill. Gld., also im Durchschnitt 370 000 Gld. Darunter befanden sich 13 Handelsetablissements mit 2,82 Mill. Gld., also durchschnittlich 217 000 Gld. Hier ist der Unterschied nicht so grofs wie in anderen Ländern, weil in Holland überhaupt viele kleine Institute, wie Beerdigungsgesellschaften, Molkereibetriebe, Bäckereien, Garküchen u. s. w. auf Aktien betrieben werden, wodurch der Gesamtdurchschnitt herabgedrückt wird. Die in der holländischen Statistik aufgeführten 81 „Handelsgesellschaften“ mit 77,97 Mill. Gld. eingezahltem Aktienkapital (durchschnittlich 963 000 Gld.) sind keine eigentlichen Handelsbetriebe, sondern zumeist Institute, die nach Art der Crédits mobiliers alle möglichen Unternehmungen namentlich in den überseeischen Gebieten betreiben. Ihr verhältnismäfsig hohes Kapital spricht also nicht gegen die vorhin aufgestellte Behauptung, dafs die dem Handel dienenden Aktiengesellschaften durchschnittlich relativ kleine Kapitalien haben.

Leider ist es nicht möglich, für die Einzelunternehmungen einen solchen Vergleich anzustellen. Aber aus dem Ausgeführten darf man doch unbedenklich schliefsen, dafs der gesamte Kapitalbedarf im Kaufmannshandel -- in Geld ausgedrückt — verhältnismäfsig geringer ist als in gewerblichen Unternehmungen.

Innerhalb des Handels selbst bestehen nun freilich wiederum grofse Unterschiede in Bezug auf den Kapitalbedarf und dessen Verhältnis zum Umsatz. Die Unterschiede werden zum Teil durch den Geschäftszweig bedingt. Je mehr der Geschäftszweig grofse Lagerräume oder umfangreiche Verkaufsräume, grofses Personal u. s. w. nötig hat, und je langsamer sich bei ihm das Kapital umschlägt, desto gröfser ist der Bedarf an Anlage- und Betriebskapital. Aber auch die Betriebsform ist hierbei von grofser Wichtigkeit. Zunächst ist der Grofshandel in Bezug auf den Kapitalbedarf gegenüber den Umsätzen anders gestellt als der Kleinhandel. Im allgemeinen vollzieht sich der Umsatz im Kleinhandel langsamer als im Grofshandel. Das liefs sich auch aus den oben angestellten Berechnungen über die englischen Distributivgenossenschaften erkennen. Während 100 Pfd. St. Umsatz bei der englischen Grofseinkaufsgenossenschaft 15 Pfd. St. und bei der schottischen 25 Pfd. St. Anlage- und Betriebskapital erforderten (in den Handelsabteilungen), während also im genossenschaftlichen Grofshandel das Kapital über 6 bezw. 4 Mal im Jahre umgeschlagen wurde, bedurfte es dazu bei den brit. Konsumvereinen, also im genossenschaftlichen Kleinhandel eines Kapitals von 48 Pfd. St., sodafs das Kapital hier nur etwa 2 Mal im Jahre umgeschlagen wird. In absoluten Zahlen ist natürlich der Kapitalbedarf im genossenschaftlichen Kleinhandel viel geringer als im genossenschaftlichen Grofshandel. Eingezahltes und geliehenes Kapital und Reserven betrugen 1895 bei jenem 16 424 614 Pfd. St., also bei jedem der 1439 Konsumvereine 11 414 Pfd. St., während die englische Grofseinkaufsgenossenschaft in der Handelsabteilung 1,5 Mill. und die schottische 0,86 Mill. Pfd. St. an Kapitalkraft aufwiesen.

Die Zahlen der genossenschaftlichen Warenvertriebsanstalten darf man natürlich nicht ohne weiteres auf die sonstigen Handelsbetriebe übertragen; aber eine Bestätigung dafür, dafs der Kleinhandel im allgemeinen sein Kapital viel langsamer umschlägt als der Grofshandel, darf man in den vorgeführten Ziffern doch erblicken.

Dafs dabei auch von Land zu Land erhebliche Unterschiede bestehen, zeigt der raschere Umschlag der Konsumvereine in Deutschland, die ja fast 8 Mal im Jahre ihr Kapital umschlagen.

Im Kleinhandel selbst zeigen sich ebenfalls grofse Unterschiede. Der Kleinbetrieb des Detaillisten mit offenem Laden hat relativ mehr Kapital nötig als der Konsumverein, der viele Spesen ersparen kann, und setzt es viel langsamer um als dieser. In den von der Handels-

kammer zu Hannover herausgegebenen und auf Veranlassung von Handelskammern und wirtschaftlichen Vereinen angestellten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ (Bd. I, Berlin 1899) finden sich einige Angaben, die das bestätigen. Für den Eisenwarenhandel in Hannover-Linden wird dort die Regel aufgestellt (S. 62), dafs das Anlage- und Betriebskapital „in einem richtig geleiteten Geschäft, welches einen angemessenen Ertrag abwerfen soll“, mindestens halb so grofs wie der jährliche Umsatz sein mufs, dafs also im Durchschnitt das Anlage- und Betriebskapital zweimal im Jahre umgeschlagen werden mufs. Im einzelnen mufs bei Artikeln für Handwerker und Bauunternehmer das Kapital zweimal, bei Haushaltungsgegenständen dreimal umschlagen werden. Für den Kleinhandel in Königsee bei Schwarzburg wird (S. 84) festgestellt, dafs Anlage- und Betriebskapital oft dem Jahresumsatz gleichkommen, d. h. nur einmal umschlagen werden. Für den Manufakturwarenhandel in Memel wird (S. 112) angegeben, dafs das Anlage- und Betriebskapital mindestens 1/4 so grofs wie der jährliche Umsatz sein, also mindestens viermal im Jahre umgeschlagen werden mufs, wenn das Geschäft einen angemessenen Ertrag abwerfen soll. Die Verschiedenheit dieser Sätze beruht zum Teil auf der Verschiedenheit der Geschäftszweige, zum Teil aber auch wohl auf örtlichen Verhältnissen. In kleinen Plätzen wird oft der Umschlag noch langsamer sein, als im Kleinhandel grofser Städte. Im ganzen aber ist der hier als wünschenswert oder als thatsächlich vorhanden bezeichnete Umsatz viel langsamer, als der thatsächliche Umschlag der Konsumvereine.

In den erwähnten Erhebungen ist auch mehrmals der Versuch gemacht worden, das Verhältnis des Anlage- und Betriebskapitals zu dem Einkommen und zu den Einnahmen festzustellen. So wird für die Manufaktur- und Modewarengeschäfte in Hameln (S. 50) angegeben, dafs zu erzielen sei

bei einem Betriebskapital von	eine Einnahme von
20 000 M.	1800 M.
40 000 „	2500 „
60 000 „	3200 „
80 000 „	4000 „
100 000 „	4800 „

Für den Eisenwarenhandel in Hannover-Linden wird (S. 62) folgende Skala angegeben:

Kapital	Einkommen
unter 5 000 M.	unter 1 500 M.
von 5 000 — 50 000 „	1 500 — 6 000 „
50 000 — 100 000 „	6 100 — 12 000 „
100 000 — 150 000 „	12 000 — 18 000 „

Die Ertragsverhältnisse scheinen hiernach im Eisenwarenhandel zu Hannover-Linden günstiger zu sein, als im Manufaktur- und Modewarenhandel in Hameln.



Im ganzen sind die Erträgnisse aber nur gering; auch für Hannover-Linden kommt man bei Kapitalien von 50 000 M. und mehr nur auf 12 Proz. als Einkommen. Dem gegenüber erscheint das Einkommen der Konsumvereine sehr viel höher. Nach den „Mitteilungen aus der Verwaltung der direkten Steuern im preufsischen Staate“ sind steuerpflichtige Konsumvereine (mit offenem Laden und dem Recht einer juristischen Person) besteuert gewesen (innerhalb der Einkommensteuer):

Jahr	Vereine	Summe der eingezahlten Geschäftsanteile	Steuerpflichtiges Einkommen [1])
1896	191	5 363 129 M.	2 316 743 M.
1897	187	5 799 643 „	2 922 296 „
1898	190	6 010 875 „	3 393 537 „

1897 und 1898 macht also das steuerpflichtige Einkommen mehr als die Hälfte der eingezahlten Geschäftsanteile aus, 1896 mehr als 2/5. Damit könnnen sich die nicht von Genossenschaften betriebenen Kleinhandelsunternehmungen nicht messen, weil ihr Umschlag viel langsamer und ihre Unkosten gröfser sind. Namentlich für ihre Verkaufslokale müssen sie sehr viel aufwenden, da sie weitgehenden Ansprüchen der Konsumenten in Bezug auf Lage und Ausstattung entsprechen müssen. Auch ihre Personalkosten sind höher. In beiden Beziehungen kann sich der Konsumverein in sehr engen und bescheidenen Grenzen bewegen. Überdies werden die Zinsenverluste, die durch langes Kreditgeben entstehen, bei den Konsumvereinen meistens erspart. Der Kleinhändler mufs unter günstigen Verhältnissen 20—30 Proz., unter ungünstigen Verhältnissen 60—70 Proz., unter mittleren Verhältnissen 50 Proz. seines Bruttogewinnes für Unkosten absetzen. Die von der Handelskammer zu Hannover veröffentlichten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ geben dafür zahlreiche Beläge. Der Anwalt des Verbandes der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften Dr. Crüger teilt in dieser Schrift (S. 222) folgendes Beispiel mit: In einem Kleinhandelsgeschäft werden in 17stündiger Arbeitszeit für 50 M. Waren umgesetzt. Darauf ruhen an Unkosten

4	M.	für Miete,
1	„	für Beleuchtung,
1,50	„	für Lehrling,
4	„	Lebensunterhalt für den Prinzipal und seine Frau,
2	„	für Kinder, Schulgeld, Steuern u. s. w.
Zusammen 12,50	M.	

Also sind 25 Proz. des Umsatzes für Unkosten anzusetzen. Im konkurrierenden Konsumverein werden 50 M. vielleicht in einer halben Stunde umgesetzt, und die Unkosten belaufen sich nur auf ca. 1,50 M.

Das ist ein einzelner Fall; aber dafs der zersplitterte Kleinhandelsbetrieb durchschnittlich mit höheren Unkosten rechnen mufs als der kon-

1) Nach dem Durchschnitt der drei letzten Jahre.

zentrierte Betrieb eines Konsumvereins mit gröfserer Mitgliederzahl, läfst sich nicht in Abrede stellen, und auffallen kann es deshalb nicht, dafs das Kapital der Konsumvereine im Durchschnitt ertragreicher ist als das zwerghafter Kleinhandlungen.

Damit ist auch hingedeutet auf eine wichtige Ursache, welche den Grofsbetrieben des Kleinhandels, den Grofsmagazinen und Warenhäusern, einen Vorsprung giebt. Ihr Kapitalbedarf ist grofs — das Warenhaus Au bon Marché in Paris hat etwa 50 Mill. Frs. Kapital —, aber ihr Umsatz ist sehr umfangreich und vollzieht sich rascher als in den zwerghaften Kleinhandlungen, und ihre Unkosten sind gegenüber der Masse des Umsatzes geringer. 1898 setzten um:

Au bon Marché in Paris . . .	180	Mill. Frs.
Louvre in Paris	145	„ „
Siegel, Cooper & Co. in Chicago	91	„ „
Marshall Field in Chicago . .	80	„ „
Whiteley in London	55	„ „
Wannamaker in Philadelphia . .	35	„ „
Bloomingdale in New York . .	30	„ „

In Deutschland war der Umsatz des gröfsten Warenhauses (Wertheim in Berlin) 1898: 30 Mill. M., dagegen 1897: 24, 1896: 12, 1895: 6 Mill. M.

Nach allem zeigt die Ertragsfähigkeit des Kapitals und der Kapitalbedarf in den verschiedenen Zweigen und Betriebsarten des Handels sehr grofse Unterschiede derart, dafs der Kleinbetrieb des selbständigen Kleinhandels im allgemeinen die ungünstigsten Verhältnisse aufweist. Die vorteilhafte Wirkung stärkerer Kapitalzusammenziehung tritt eben auch im Handel deutlich zu Tage.

Der Gewinn, den der Kaufmann aus der Verwendung des Kapitals und aus seiner Arbeit ziehen kann, hängt hinsichtlich seiner relativen und absoluten Höhe wesentlich auch davon ab, wie die wirtschaftlichen Machtverhältnisse zwischen dem Handel und seinen Abnehmern, insbesondere der Masse der Konsumenten gestaltet sind, und wie sich deshalb die Preise, die zu erzielen sind, den Interessen der Kaufleute oder der Konsumenten anpassen. Die Preislehre hat Lehr in dem I. Bande dieses Handbuchs („Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft", Leipzig 1893) so ausführlich dargestellt, dafs hier nur darauf verwiesen werden kann. Im ganzen haben sich bei der Preisbildung im Handel die Machtverhältnisse zu Ungunsten der Kaufleute verschoben. Heute mufs, wie auch die vorhergehenden Zahlen zeigen, der Kaufmann sich im Verkehr der Kulturländer mit einem bescheidenen Gewinn begnügen. Nur ausnahmsweise, sei es durch besondere Verschiebungen der natürlichen Marktverhältnisse, die vorübergehend dem Kaufmann eine Monopolstellung schaffen, sei es durch künstliche Vergewaltigung der natürlichen Versorgung des Marktes im Interesse grofser Spekulationen (Corners, Ringe,

Schwänze) kann ein abnorm hoher Gewinn innerhalb des civilisierten Verkehrs erreicht worden. Anders ist es im Verkehr mit niedrig stehenden Völkern. Hier gewinnt der Kaufmann von selbst eine Monopolstellung, die ihm besonders hohe Gewinne ermöglicht. Es wiederholt sich hier, was den Völkerhandel früherer Zeiten charakterisiert. Jahrhunderte hindurch standen die dem Handel obliegenden Völker so hoch über den Völkern und Nationen, mit denen sie Handel trieben, dafs sie ein vollständiges Monopol hatten und die Preise diktierten. So war es in den Urzeiten des Handels, so auch im mittelalterlichen Handelsverkehr der Italiener und Hanseaten, so auch im Zeitalter der Entdeckungen und im Zeitalter der grofsen monopolisierten Handelskompagnien im 17. und 18. Jahrhundert. Jos. Kulischer, der kürzlich in „Conrads Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik" (Sept. 1899) die Entwicklung des Handelsgewinns zum Gegenstand einer sehr lehrreichen Untersuchung gemacht hat, stellt zahlreiche Beispiele für die früheren abnorm hohen Handelsgewinne zusammen. Die Spanier z. B. machten im 16. Jahrh. im Verkehr nach Amerika oft 100—300, ja bis 400 Proz. Gewinn. Die Holländisch-Ostindische Kompagnie verkaufte die von den Molukken bezogenen Gewürze bereits in Malakka mit 1000 Proz. Gewinn. Am Pfeffer verdiente sie in Holland 500 Proz. Die Englisch-Ostindische Kompagnie erzielte bei ihren 8 ersten Expeditionen durchschnittlich 171 Proz. Gewinn. Die englische Hudsonsbai-Gesellschaft hat nach Roscher den Wilden im Anfang des 18. Jahrhunderts mit 2000 Proz. Gewinn verkauft u. s. w.

Je mehr die einzelnen Völker selbst zu wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit emporblühen, desto mehr schwächen sich solche Riesengewinne ab. Dazu kommt, dafs der Handelsverkehr sich mehr und mehr auch auf die Massenbedarfsartikel, wie sie namentlich von der Industrie hergestellt werden, hat werfen müssen, und bei diesen ist ein Monopolgewinn viel schwerer zu erreichen, als bei Pfeffer, Gewürzen und anderen kostbaren, nur den Reichen zugänglichen Artikeln des früheren Völkerhandels. Überdies hat sich allgemein im Handel, wie schon erwähnt, die Konkurrenz verschärft, und im inneren Verkehr der civilisierten Länder hat sich auch das Interesse der Konsumenten mehr Geltung verschafft. Der Preisaufschlag hält sich deshalb durchweg in engeren Grenzen als sonst. Dem allgemeinen Zuge der neueren Entwicklung zur Herabminderung der Kapitalgewinne hat sich auch der Handelsgewinn anschliefsen müssen.

---

7. Kapitel. Der Kredit im Handel.

Von jeher hat im Handel der Kredit eine bedeutende Rolle gespielt. Das frühe Aufkommen der Wechsel ist ein sprechender Beweis dafür. Aber gerade im Handel ist der Kreditverkehr von manchen Schlacken



frei geblieben, die ihm in anderen Kreisen anhaften. Mit der zunehmenden Ansammlung von Kapital hat, wie überall, auch im Handel der Kredit an Bedeutung noch wesentlich gewonnen, und der heutige kaufmännische Verkehr ist reich durchsetzt mit Kreditoperationen, die sich stützen auf die grofse Strenge und Gewissenhaftigkeit, die gerade in dieser Beziehung den Kaufmannsstand im ganzen auszeichnet.

Der Handel bedient sich sowohl des Personal- als auch des Realkredits. Im Grofshandel wie im Kleinhandel nimmt und giebt der Kaufmann in zahlreichen Fällen Kredit, der sich lediglich auf die Kreditfähigkeit und vor allem auf die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers stützt und einer sachlichen Sicherstellung entbehrt. Aber in vielen anderen Fällen benutzt der Handel auch die Wertobjekte, über die er verfügt. Er nimmt Darlehen gegen Verpfändung von Edelmetallen, von Wertpapieren, von Warenvorräten; ein wichtiger Geschäftszweig der Banken, das Lombardgeschäft, gründet sich darauf, und seine Handhabung ist in sinnreicher Weise erleichtert durch das Warrantsystem, welches die festlagernden Warenvorräte durch die mit dem Verfügungsrecht über diese Vorräte ausgestatteten Lagerscheine und Lagerpfandscheine ersetzt und diese als Pfandobjekt benutzt[1]).

Überwiegend erscheint der Kredit, den der Kaufmann in der einen oder anderen Form nimmt, als kurzfristiger Kredit. Das hängt wesentlich mit der Thatsache zusammen, dafs der Handel weniger abnutzbares (stehendes) als verbrauchbares (umlaufendes) Kapital nötig hat. Dadurch erhält auch sein Kreditbedürfnis die Richtung mehr auf Betriebskredit als auf Anlagekredit, und der Betriebskredit ist naturgemäfs auf kürzere Fristen eingeengt. —

Die übliche Unterscheidung des Kredits nach seinem Zwecke in Produktions- und Konsumtionskredit bedarf im Kaufmannshandel einer gewissen Erläuterung. Hat der Handel im engeren Sinne auch produktive Zwecke und meist auch produktive Wirkungen, will er also durch sein Eingreifen die Wertfähigkeit der Güter erhöhen, und bringt er das auch meist fertig, so ist doch der Weg, den er dabei einschlägt, anders, als in der Gütererzeugung. Der Kaufmannshandel erzeugt die von ihm zu vertreibenden Waren nicht selbst — der Fabrik- und Handwerkshandel thut das freilich —, sondern er giebt sie im wesentlichen so, wie er sie aus der Hand des Produzenten bekommen hat, ohne einen eigentlichen Verarbeitungsprozefs weiter. Er leitet gewissermafsen die Güterströme, die von den Produzenten ausgehen, zunächst in ein Sammelbecken, um sie dann durch zahlreiche Kanäle an die einzelnen Bedarfspunkte zu verteilen. Seine Arbeit läuft auf ein Konzentrieren und ein späteres

1) In dem Bande dieses Handbuchs, der das Geld-, Kredit- und Bankwesen behandelt, sind die Einzelheiten über das Warrantsystem und das Lombardgeschäft zu finden.

Decentralisieren der von den Sachgüterproduzenten hergestellten Bedarfsgegenstände hinaus. Soweit der Kaufmannshandel für diese Zwecke den Kredit heranzieht, thut er dasselbe, was der Sachgüterproduzent beim „Produktionskredit“ thut. Auf beiden Seiten soll der Kredit die ihrer Tendenz nach produktive Arbeit leistungsfähiger machen. Hielte sich jeder bei dem Wort „Produktionskredit“ das Wesen der Produktion vor Augen, so könnte dieser Teil des vom Handel benutzten Kredits anstandslos als Produktionskredit bezeichnet werden. Bei der Biegsamkeit des täglichen Sprachgebrauchs bezeichnet man aber den in Rede stehenden Teil des Kredits besser als „Kredit für geschäftliche Bedürfnisse“. Solchen Kredit nimmt der Kaufmann in Anspruch, wenn er Warenvorräte oder Wertpapiere im Wege des Lombardgeschäfts beleiht, wenn er Wechsel, die seinem geschäftlichen Verkehr entspringen, diskontieren läſst, wenn er beim Einkauf von den Produktionsstätten oder von Groſshandlungen für die Zahlung des Preises der Ware eine gewisse Frist, ein „Ziel“ bedingt u. s. w. Hier handelt es sich um Befriedigung von Kreditbedürfnissen, die aus dem Geschäftsbetriebe unmittelbar hervorgehen. Ein Teil der Kaufleute namentlich im Groſshandel nimmt nicht nur, sondern giebt auch „Kredit für geschäftliche Bedürfnisse“, die dann natürlich nicht seine eigenen, sondern die anderer sind. Das ist der Fall, wenn der Groſshändler dem Produzenten, dem er Rohstoffe liefert, oder dem kleineren Kaufmann, dem er Waren zuführt, eine gewisse Zahlungsfrist gewährt. Die Kreditnehmer gebrauchen diese Zahlungsfrist in ihrem geschäftlichen, nicht in ihrem persönlichen Interesse.

Dem Kredit für „geschäftliche Bedürfnisse“ steht gegenüber der „Kredit für persönliche Bedürfnisse“, der dem entspricht, was gewöhnlich als „Konsumtionskredit“ bezeichnet wird. Dieser Kredit spielt im Handelsverkehr insofern eine groſse Rolle, als auch dem eigentlichen Konsumenten beim Bezuge seiner Bedarfsgegenstände vielfach eine längere Zahlungsfrist gewährt wird.

Es ist üblich, den Produktionskredit schlechthin als nützlich zu bezeichnen, weil er das Kapital seiner eigentlichen Bestimmung, dem Dienst für die Produktion, zuführt, und den Konsumtionskredit schlechthin als schädlich, weil er das Kapital dieser seiner eigentlichen Bestimmung entfremdet. Von diesem Standpunkt aus würde man auch im Handel den Kredit für geschäftliche Bedürfnisse schlechthin als nützlich und den Kredit für persönliche Bedürfnisse als schädlich bezeichnen müssen. Allein in dieser Schärfe ist das Urteil m. E. nicht aufrecht zu erhalten. Nicht aller Produktionskredit und nicht aller Kredit für geschäftliche Bedürfnisse wirkt nützlich; er kann auch einer ungesunden Bildung und Erweiterung der Produktions- und Handelsbetriebe, einem Eindringen unzulänglich geschulter Elemente, einem Überleiten der Kapitalkraft in Bahnen, die den Verhältnissen des Landes nicht entsprechen, Vor-

schub leisten. Auf der anderen Seite ist nicht aller Konsumtionskredit oder Kredit für persönliche Bedürfnisse schädlich vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus. Er kann auch dazu dienen, durch Erhaltung oder Erleichterung der Entwicklung und Bethätigung von Existenzen mittelbar der Produktion Vorteil zu bringen. Man darf sich in solchen Dingen eben nicht einfach durch den Reiz scharfer Antithesen verleiten lassen, von den praktischen Verhältnissen und Bedürfnissen abzusehen. Richtig ist nur, daſs in der Regel der Kredit für geschäftliche Bedürfnisse mehr Vorteile als Nachteile und der Kredit für persönliche Bedürfnisse mehr Nachteile als Vorteile für die Volkswirtschaft hat, daſs die Gefahren, die mit dem Kredit verbunden sein können, bei letzterem schärfer hervortreten, als bei ersterem.

Der Kredit für geschäftliche Bedürfnisse spielt im Groſshandel die Hauptrolle; der Kredit für persönliche Bedürfnisse tritt hier ganz in den Hintergrund, weil ein unmittelbarer Verkehr mit dem eigentlichen Konsumenten nicht stattfindet. Im Kleinhandel dagegen ist gerade der Kredit für persönliche Bedürfnisse von besonderer Bedeutung; aber der Kleinhandel nimmt auch in erheblichem Umfang den Kredit für geschäftliche Bedürfnisse in Anspruch.

Der Groſshandel befriedigt sein eigenes Kreditbedürfnis zum Teil durch unmittelbare Entnahme von Kapitalien aus den Banken, d. h. aus Organen des Kreditverkehrs, die sich ausschlieſslich der Kreditvermittlung widmen und dadurch einen wichtigen Teil der früher mit dem Handel unmittelbar verknüpften Kreditoperationen zu einem selbständigen Gewerbezweige entwickelt haben. Dieser Kredit kleidet sich sehr oft in die Form des Lombardgeschäftes und des Wechseldiskontierens; aber auch reiner Bankierkredit wird wegen der zunehmenden Verbreitung ständiger Geschäftsverbindungen mit Banken in erheblichem Umfange benutzt. Soweit das Kreditbedürfnis durch unmittelbare Entnahme aus den Banken befriedigt wird, kann zwischen Produzenten und Groſshandel der Verkehr auf die Basis der Barzahlung gestellt werden, d. h. der Groſshändler braucht beim Warenbezuge seinen Kredit beim Produzenten nicht in Anspruch zu nehmen; das Eingreifen der Bank hat das entbehrlich gemacht.

Ein anderer Teil des Kreditbedürfnisses des Groſshandels wird dadurch befriedigt, daſs der Produzent dem Groſshändler beim Warenbezuge eine Kreditfrist einräumt, was dann häufig zur Anwendung von Wechseln und zu deren Diskontierung führt, also wiederum die Bankthätigkeit in Anspruch nimmt. Aber in diesem Falle dient die Bankthätigkeit nicht dazu, unmittelbare Kreditbeziehungen zwischen Produzenten und Groſshändlern zu vermeiden, sondern hat die Aufgabe, die Forderungsrechte, die sich aus diesen unmittelbaren Kreditbeziehungen zwischen Produzent und Groſshändler ergeben, rascher zur Verwirklichung zu bringen.

Je mehr von vornherein die Banken behufs Vermeidung unmittelbarer Kreditbeziehungen zwischen Produzenten und Grofshändler in Anspruch genommen werden, desto mehr schiebt sich im Verkehr zwischen diesen Parteien selbst die Barzahlung in den Vordergrund, aber die Verwertung des Kredites für geschäftliche Bedürfnisse an sich nimmt dabei zu. Im ganzen ist das der Zug der neuen Entwicklung.

Im Grofshandel herrschen im allgemeinen gesunde Kreditverhältnisse. Nur selten werden hier Klagen laut. Freilich sind die Zustände nicht in allen Ländern und auch nicht zu allen Zeiten dieselben. Der Kreditverkehr bedarf immer des Rückhaltes geordneter Rechtszustände und sicherer Rechtspflege. Daran fehlt es in manchen Ländern, und im Verkehr mit diesen mufs denn auch bei der Kreditgewährung Vorsicht geübt werden. Die zeitlichen Unterschiede hängen vorzugsweise mit dem zeitweiligen ungesunden Anwachsen der Spekulation zusammen. Der spekulative Verkehr, wie er sich namentlich im Terminhandel konzentriert, ist ständig mit Kreditbeziehungen durchwachsen. Wird dieser Verkehr krankhaft überspannt, so wird auch dem Kreditverkehr im Grofshandel leicht ein ungesunder Charakter angeheftet, der sich namentlich in der übertriebenen Masse der Diskont- und Lombardansprüche an die Banken und in der geringeren Qualität der im Lombardverkehr als Pfand angebotenen Wertpapiere äufsert.

Der Kleinhandel nimmt Kredit für geschäftliche Bedürfnisse beim Einkauf seiner Warenvorräte — entweder bei Produzenten oder bei Grofshändlern — in Anspruch. Der Anlafs dazu liegt weniger in schlechten Gewohnheiten als in der geringen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eines grofsen Teiles der Kleinhändler. Allerdings kommen ihnen die Fabrikanten und Grofshändler da, wo starke Konkurrenz um den Absatz herrscht, oft sehr weit und sehr gern entgegen. Als die übliche Kreditfrist, die dem Kleinhändler beim Wareneinkauf gewährt wird, darf man 3 Monate ansehen. Nach den von der Handelskammer zu Hannover 1899 veröffentlichten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ ist das dreimonatliche Ziel bei dem Einkauf der meisten Kolonialwaren, Eisenwaren, Haus- und Küchenartikel, Manufakturwaren u. s. w. üblich. Nur vereinzelt wird ein kürzeres Ziel als gebräuchlich bezeichnet; so haben z. B. die Elberfelder Grossisten, wie aus Barmen für die Manufakturwarengeschäfte berichtet wird, ein kurzes Ziel von 30 Tagen durchgeführt. Mit diesem kurzen Ziel kaufen auch vielfach besser gestellte Kleinhändler in den verschiedensten Geschäftszweigen ein, wenn sie es nicht vorziehen, gegen bar zu kaufen. Sie erreichen mit dem kurzen Ziel eine Verbilligung, zum Teil dadurch, dafs sie Vorzugspreise bewilligt erhalten, meist aber dadurch, dafs ihnen ein Sconto bewilligt wird, dessen Höhe vielfach mit 2 Proz. angegeben, aber nicht überall gleich ist. Bei der Höhe des Scontos spielt auch die Art

der Waren mit hinein. Bei Waren, die wertvoll sind und wenig begehrt werden, hat der Produzent oder Grossist ein Interesse daran, ihre Einführung durch günstige Einkaufsbedingungen zu erleichtern. Daher ist hier der Scontosatz oft höher als bei viel gebrauchten Massenartikeln. Die Mehrzahl der Kleinhändler macht sich aber, wie gesagt, diese Erleichterung nicht nutzbar und bleibt bei dem üblichen Dreimonats-Ziel. Ja es giebt einzelne Artikel, bei denen ein noch längeres Ziel den Kleinhändlern gewährt zu werden pflegt. Für Cigarren z. B. wird den Kleinhändlern in Königsee (Schwarzb.), Posen, Rawitsch auf 6 Monate, in Wreschen bis zu 1 Jahr, in Heidelberg 3—6 Monate, in Ostrowo über 3 Monate Ziel gegeben. Sechs Monate Ziel werden auch bei Wein- und Spirituosenbezügen der Kleinhändler in und bei Posen als üblich bezeichnet.

Das deutet darauf hin, daſs bei gewissen Artikeln der Groſshändler oder Produzent den Kleinhändlern den Einkauf glaubt besonders erleichtern zu müssen. Ähnliche Erwägungen, wie sie beim Sconto erwähnt sind, weiterhin auch starke Konkurrenz im Angebot mögen dabei mitsprechen.

Auf der anderen Seite giebt es Artikel, bei deren Ankauf dem Kleinhändler nur eine kürzere oder gar keine Kreditfrist gewährt wird. Petroleum wird nach verschiedenen Berichten gegen bar oder gegen Accept oder mit 1 Monat Ziel, Spiritus gegen bar oder mit 10—30 Tagen Ziel, Mehl und Zucker gegen bar oder Accept eingekauft. Man darf wohl annehmen, daſs hier der engere Zusammenschluſs der Produzenten oder Groſshändler wirksam genug gewesen ist, um solche, ihnen wesentlich günstigere Verkaufsbedingungen durchzusetzen.

Der Kredit für geschäftliche Zwecke, wie ihn der Groſs- und Kleinhandel hiernach benutzen, wirkt nicht ganz gleichartig. Der durch Lombardieren und Diskontieren dem Groſshandel gewährte Kredit dient namentlich dazu, die Ausnutzung günstiger Konjunkturen und die dazu wünschenswerte Verstärkung oder Ergänzung der geschäftlichen Thätigkeit zu erleichtern. Er führt dem Groſshandel dadurch wichtige Gewinne zu, die allerdings einen deutlichen spekulativen Beisatz haben. Darin liegt auch die Gefahr, mit der bei diesem Kredit zu rechnen ist; er kann in spekulativ erregten Zeiten leicht ungesunden Operationen dienstbar gemacht werden. Zum Teil kann auch der reine Bankierkredit, der ohne sachliches Unterpfand gegeben wird, zu denselben Zwecken benutzt werden. Sehr häufig dient er aber auch dazu, eine glatte Erfüllung laufender Verbindlichkeiten zu ermöglichen.

Der Kredit, der dem Groſs- und Kleinhändler beim Wareneinkauf gewährt wird, verringert den Bedarf an eigenem Kapital des Unternehmers und erleichtert das Aufkommen junger, noch nicht kapitalkräftiger Unternehmungen. Aber oft genug wird er gefährlich. Er erleichtert es auch, mit ganz unzulänglichen Mitteln und Kenntnissen neue Handelsbetriebe zu eröffnen, und einer Überfüllung des Geschäftszweiges

leistet namentlich diese Art des Kredits Vorschub. Auch für den betr. Kreditnehmer können ungünstige Wirkungen eintreten. Er kann schliefslich dadurch in Abhängigkeit von seinen Lieferanten geraten und so sehr an wirtschaftlicher Widerstandsfähigkeit verlieren, dafs er sich auch minder gute Waren gefallen lassen mufs.

Der Kredit für persönliche Bedürfnisse wird, wie erwähnt, vom Kleinhandel oft den Konsumenten gewährt. Man spricht in solchen Fällen, wenn das Kreditieren des täglichen Bedarfs weit verbreitet ist, von „Borgsystem" und will mit diesem Wort die ganze Erscheinung von vornherein als etwas Nachteiliges bezeichnen, was freilich in dieser Allgemeinheit nicht zutreffend ist.

Veranlafst wird dies System zum Teil durch die Unzulänglichkeit der Mittel der Konsumenten gegenüber ihrem Bedarf. Der „Bedarf" ist aber dabei durch subjektive Eigentümlichkeiten stark beeinflufst. In den meisten Fällen ist die Unzulänglichkeit der Mittel nicht so zu verstehen, dafs mit den verfügbaren Mitteln überhaupt nicht die physische Existenz erhalten werden kann. Eine solche absolute Unzulänglichkeit der verfügbaren Mittel führt den Beteiligten nur selten und vorübergehend in das eigentliche „Borgsystem", sondern in den Fürsorgekreis der Armenpflege. Die Benutzung des Kredits für persönliche Bedürfnisse erfolgt vielmehr auf Grund einer relativen Unzulänglichkeit der Mittel gegenüber dem durch irgend welche Umstände gesteigerten Bedarf. Die Mehrzahl der Konsumenten, die davon Gebrauch macht, ist an sich durchaus in der Lage, ihren notwendigen Bedarf zu decken; aber die Anstands- und Luxusbedürfnisse sind unter dem Einflufs der Gesellschaftssphäre, in der sich das Leben vollzieht, oft so gesteigert, dafs im ganzen das richtige Gleichgewicht fehlt oder doch nicht in jedem Augenblick aufrecht erhalten werden kann. Wo die Einnahmen nur stofsweise zufliefsen, wo die Aufsenstände nicht pünktlich eingehen, da kann sich leicht vorrübergehend ein Mifsverhältnis zwischen verfügbaren Mitteln und Bedarf einstellen, sofern unter dem Zwang der gesellschaftlichen Verhältnisse die Lebenshaltung auf der bisherigen Höhe aufrecht erhalten werden mufs. Dasselbe kann eintreten, wenn gröfsere Anschaffungen nötig werden, wenn durch Krankheiten, durch Unglücksfälle, durch unerwartete Ausgaben z. B. für die Erziehung und Ausbildung der Kinder besondere Anforderungen an die Mittel gestellt werden, Anforderungen, die nur durch Verteilung der Ausgabe auf längere Perioden befriedigt werden können. In solchen Fällen braucht die Wirtschaftsführung des Betreffenden durchaus nicht unsolide zu sein; oft genug sind es vorsichtige und ihre Zahlungsfähigkeit richtig abschätzende Personen, die sich mit Hilfe des Kredits für persönliche Bedürfnisse die entstandenen gröfseren Ausgaben auf längere Zeit verteilen und sich dadurch den für sie zweckmäfsigsten Weg der Zahlung suchen.

In anderen Fällen sind Rücksichten der Bequemlichkeit mafsgebend. Es ist oft lästig, regelmäfsige kleine Bezüge stets sofort zu bezahlen. Man läfst sie lieber für eine gewisse Periode anstehen, um sie dann am Schlufs der betr. Periode zu begleichen. Gerade diesen Bequemlichkeitsrücksichten leisten die Kaufleute selbst sehr oft Verschub. Werden die Zahlungsperioden regelmäfsig inne gehalten, so erwächst dem Kaufmann dadurch kein Verlust, und auf der anderen Seite sichert er sich dadurch eine feste Kundschaft, deren Bedarf er allmählich abschätzen lernt und deshalb bei seinen Operationen als sicheren Faktor mit einstellen kann.

Die Kaufleute veranlassen auch noch in anderer Weise die Benutzung dieser Form des Kredits; es kommt oft, in manchen Städten sogar gewohnheitsmäfsig und allgemein vor, dafs der Kleinhändler bei Barzahlung keinen Rabatt gewährt. Er nimmt also — anders ausgedrückt — vom Barkäufer dieselben Preise wie vom Kreditkäufer. Das läuft praktisch darauf hinaus, dafs alle Käufer Kreditpreise geben müssen, weil der Kaufmann seine Preisstellung so einrichtet, dafs der Zinsverlust, der bei der durchschnittlichen Kreditfrist eintritt, mit gedeckt ist. In einer Stadt, in der dies Verfahren allgemein üblich ist, kann der Kleinhändler auch durchsetzen, dafs allgemein die Kreditpreise gezahlt werden. Der Käufer, der unter solchen Umständen bar bezahlt, hat gegenüber dem Kreditkäufer keinen Vorteil; im Gegenteil, er verliert durch die sofortige Barzahlung die Zinsen des Kaufpreises, die der Kreditkäufer gewinnt. Daher gehen viele durchaus zahlungsfähige Leute in solchen Fällen dazu über, die übliche Kreditfrist zu benutzen, um während dieser Zeit die betr. Gelder nutzbar machen zu können. Vom Standpunkt des einzelnen Käufers aus ist das keineswegs unwirtschaftlich, sofern er nach Ablauf der üblichen Kreditfrist auch regelmäfsig bezahlt, wenn es auch im Gesamtinteresse wünschenswert wäre, da, wo die Fähigkeit zur sofortigen Barzahlung besteht, die Inanspruchnahme des Kredits zu unterlassen.

In vielen Fällen — ob in den meisten, wage ich nicht zu entscheiden — ist freilich die Ursache zur Inanspruchnahme des Kredits für persönliche Bedürfnisse in leichtsinniger und gewohnheitsmäfsiger Überschreitung der durch die Einnahmen gezogenen Schranken zu suchen. Viele Leute leben über ihre Verhältnisse und können das nur, weil ihnen der dazu nötige Kredit nicht fehlt.

Die Verbreitung des Kreditgebens an die Konsumenten ist durch mancherlei Verhältnisse beeinflufst. Art und Preislage der Bedarfsartikel spielt hier gewifs eine Rolle. Am leichtesten entwickelt sich die regelmäfsige Inanspruchnahme des Kredits mit regelmäfsiger Innehaltung der Zahlungsfristen bei den Artikeln, die man täglich in kleinen Mengen braucht und bezieht. Die Milch, die der Bauer, die Brötchen, die der Bäcker jeden Morgen ins Haus schickt, bezahlt man in sehr vielen Fällen in bestimmten Perioden. Auch bei Kolonialwaren und Fleisch

entwickelt sich dasselbe Verfahren leicht, wenn man ständig von demselben Kaufmann bezieht. Artikel, die man nur selten braucht, und mit denen eine sehr fühlbare Ausgabe nicht verbunden ist, und für die man sich bald an diesen, bald an jenen Kaufmann wendet, nimmt man meist auf Barzahlung. Wenn der gewöhnliche Haushalt einmal einen Hammer oder Nägel oder ein Paar Riemen oder eine Flasche Tinte braucht und dergl., so wird er in den allermeisten Fällen dafür den Kredit nicht in Anspruch nehmen. Selten gebrauchte Artikel, deren Anschaffung mit bedeutenden Ausgaben verknüpft ist, werden aber wieder oft auf Kredit genommen, um die Anschaffungskosten besser zeitlich zu verteilen, namentlich dann, wenn die Notwendigkeit der Beschaffung nicht vorherzusehen war, der Käufer sich also nicht darauf einrichten konnte.

Auch örtliche Verschiedenheiten machen sich geltend. In einer grofsen Stadt, in der man die Verhältnisse der einzelnen Käufer nicht übersehen kann, pflegt der Kaufmann mifstrauisch zu sein und giebt nicht gern Kredit, wenn er nicht durch lange Beziehungen dem Kunden näher getreten ist. In kleineren Orten, in denen der Kaufmann die Verhältnisse, die Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit besser beurteilen kann, und in denen sich leichter regelmäfsige Beziehungen zwischen dem Kaufmann und seinen Kunden entwickeln, bildet sich eher eine gewohnheitsmäfsige Benutzung des Kredits aus.

Auch die Art des Kundenkreises ist nicht ohne Bedeutung. Diejenigen Gruppen der Kunden, welche nur in längeren Perioden Mittel in die Hand bekommen, werden häufig regelmäfsig Kredit beanspruchen und ihn auch erhalten, da sie zwar mit längeren Fristen, aber doch sicher zahlen. Der Kaufmann sieht diese Gruppen keineswegs als schlechte Kunden an. Aus dem schon erwähnten von der Handelskammer zu Hannover veröffentlichten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ geht hervor, dafs in manchen Bezirken Beamte und Arbeiter regelmäfsig „auf Buch“ kaufen und in regelmäfsigen Fristen bezahlen, und wo die letztere Voraussetzung zutrifft, sind die Kaufleute mit dem ganzen System nicht unzufrieden. Auch die Landwirte und Handwerker kaufen oft auf Kredit, weil sie nur in längeren Perioden gröfsere Geldmittel in die Hand bekommen. Daneben fehlt es freilich auch nicht an Beispielen dafür, dafs auf der einen Seite die Arbeiterbevölkerung regelmäfsig gegen bar und gerade gutgestellte Kreise regelmäfsig auf Kredit kaufen.

Die Stellung der verschiedenen Formen des Kleinhandels zu dem Kreditsystem ist durchaus ungleichartig. Es giebt Geschäftsformen, die grundsätzlich nur gegen bar verkaufen. Die Warenhäuser und Grofsmagazine und der allergröfste Teil der Konsumvereine folgt diesem Grundsatz, der allerdings die Kundschaft leichtsinniger oder nicht genügend zahlungsfähiger Elemente ausschliefst. Die letzteren sind dann auf andere

Geschäfte angewiesen, die nicht grundsätzlich dem Kreditgeben widerstreben, und das trägt dazu bei, diese anderen Geschäfte noch mehr in das Kredit- und Borgsystem hineinzuziehen. Darin liegt eine unerwünschte Nebenwirkung der Ausbreitung der auf Barzahlung dringenden Geschäfte; diese Nebenwirkung besteht nicht nur in der Theorie, sondern ist thatsächlich schon mehrfach nachgewiesen worden. An sich muſs trotzdem das Streben nach Verbreitung der Barzahlung im Kleinhandel als berechtigt und wünschenswert bezeichnet werden; es dient auch der Erziehung zu besseren Gewohnheiten im täglichen Verkehr.

Die erwähnte unerfreuliche Nebenwirkung, die der selbständige Kleinhandel der hergebrachten Form verspürt, erklärt sich zum Teil dadurch, daſs manche Menschen aus alten Gewohnheiten nicht herauszubringen sind, weil es ihnen unbequem und lästig ist, zum Teil aber auch daraus, daſs nicht wenige Konsumenten thatsächlich über zu geringe Mittel verfügen, als daſs sie ohne Eingreifen von Darlehnskassen und anderen Kreditorganisationen im täglichen Verkehr die Inanspruchnahme des Kredits beim Kleinhändler ganz vermeiden könnten.

Auf der anderen Seite giebt es Geschäftsformen, die unmittelbar und ausschlieſslich auf den Kredit für persönliche Bedürfnisse gegründet sind. Das sind die Abzahlungsgeschäfte, die den weniger zahlungsfähigen Personen die Anschaffung von Bedarfsgegenständen gegen ratenweise Entrichtung des Kaufpreises ermöglichen wollen. Die ratenweise Entrichtung des Kaufpreises kommt auch in anderen Geschäften sehr oft vor. Nähmaschinen, Fahrräder, Möbel, Klaviere, Konversationslexika und andere nur mit gröſseren Aufwendungen zu beschaffende Gegenstände werden sehr häufig in dieser Form erworben. Was aber hier neben anderen Formen des Verkaufs einhergeht, ist in den Abzahlungsgeschäften zum maſsgebenden Geschäftsprinzip erhoben worden. Der Gedanke des Ratenkredits hat manches für sich, aber er führt auch leicht zu groben Miſsbräuchen, deren krasseste zu verhindern bereits die Gesetzgebung versucht hat.

Die ältere Form des Kleinhandels, wie sie durch die kleinen selbständigen Kaufleute repräsentiert wird, ist ihrer Natur nach auf den Barverkehr angewiesen. Aber Nachgiebigkeit gegen die Wünsche der Konsumenten, Versäumnis besonderer Reizmittel zur Barzahlung, langjährige Beziehungen zur Kundschaft bei den Kaufleuten und Zwang der Verhältnisse oder unwirtschaftliche Gewohnheiten bei den Konsumenten haben auch hier dem Kredit für persönliche Bedürfnisse eine sehr groſse Ausbreitung verschafft.

Die mehrfach erwähnten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ haben über den Umfang des Borgsystems dankenswerte Aufklärungen gebracht. Sie zeigen, daſs allenthalben im Kleinhandel von dem Kredit für persönliche Bedürfnisse ein umfang-

reicher Gebrauch gemacht wird. Nur ganz vereinzelt wird der Bareinkauf als Hauptform des Bezuges bezeichnet. Im Kolonial- und Materialwarenhandel zu Danzig, Emden, Hameln, Memel, Posen, Ostrowo, Rawitsch, Königsee, im Manufakturwarenhandel zu Posen, Rawitsch, Ostrowo, Wreschen, Rudolstadt, im Weifswarenhandel zu Sagan und Hameln, im Cigarrenhandel zu Heidelberg, im Eisenwarenhandel zu Hannover (im Verkehr mit Privaten, nicht auch mit Handwerkern und Bauunternehmern) und zu Rawitsch wird nach den mitgeteilten Berichten überwiegend gegen bar eingekauft; aber auch hier kommen daneben schon Kreditfristen von 3, 6, 9, 12 und mehr Monaten vor. Die meisten übrigen Berichte dagegen ergeben, dafs der Kreditkauf überwiegt.

Fristen von 6, 12 und 18 Monaten, ja von 2 Jahren kommen selbst im Kolonialwarenhandel und sogar von 3 Jahren im Eisenwarenhandel einzelner Bezirke vor. Mehrfach wird dabei erwähnt, dafs Handwerker, Bauunternehmer, reiche Bauern und Grofsgrundbesitzer den Kredit stark in Anspruch nehmen. Das letztere wird namentlich auch aus dem Reg.-Bez. Posen für den Stabeisen- und Eisenkurzwarenhandel angeführt. In Grätz wird dabei aber ausdrücklich betont, dafs die Landwirte, wenn sie auch den längsten Kredit beanspruchen, doch im allgemeinen sichere Kunden sind; das eine schliefst eben das andere thatsächlich nicht aus. Vereinzelt finden sich auch zahlenmäfsige Angaben über den Umfang der Kreditkäufe. Hiernach werden u. a. auf Kredit bewirkt von allen Einkäufen:

15—25	Proz.	bei	Manufakturwaren in Posen,
20	„	„	Cigarren in Heidelberg, bei Manufakturwaren in Rudolstadt, bei Kolonialwaren in Ostrowo,
25	„	„	Kolonialwaren in Rawitsch,
25—50	„	„	„ in Posen,
$33^1/_3$	„	„	Stabeisen und Eisenwaren in Rawitsch,
$33^1/_3$	„	„	Manufakturwaren in Ostrowo und Wreschen,
40	„	„	Manufakturwaren in Rawitsch,
50	„	„	„ in Hameln,
50	„	„	Kolonialwaren in Wreschen und Grätz,
50—$66^2/_3$	„	„	Stabeisen und Eisenkurzwaren in Wreschen,
$66^2/_3$—75	„	„	„ „ „ in Ostrowo,
75	„	„	„ „ „ in Posen,
75	„	„	Manufakturwaren in Grätz,
90	„	„	Stabeisen- und Eisenkurzwaren in Grätz.

Man kann angesichts dieser Beispiele jedenfalls nicht leugnen, dafs das Borgsystem im Kleinhandel eine grofse, zum Teil sogar bedenkliche Ausdehnung gewonnen hat, und man kann sich deshalb auch nicht wundern, dafs gerade diese Verbreitung des Kredits für persönliche Bedürfnisse im täglichen Kleinverkehr als einer der Gründe angeführt wird, die zu der häufig wahrnehmbaren ungünstigen Lage des Kleinhandels geführt haben.

Die grofse Ausbreitung des Borgsystems hat in der That mehr Nachteile als Vorteile für dem Kleinhändler. Als Vorteil kann angeführt werden, dafs der Kleinhändler sich einen ständigen Kundenkreis durch das Kreditgeben sichern kann oder doch sichern zu können hoffen darf, und dafs diese Abnehmer ihren ganzen Bedarf im wesentlichen bei ihm decken werden. Das letztere trifft nun freilich nicht immer zu. Mancher, der die Fesseln des Kreditverkehrs als lästig empfindet, kauft das, wozu er die Barmittel in der Hand hat, an anderer Stelle, um sein Schuldkonto nicht zu sehr anwachsen zu lassen, und nur, wenn ihm die Mittel knapp werden, wendet er sich an den Kaufmann, in dessen Schuld er steht. Zum Teil wird dieses Verhalten auch veranlafst durch die Befürchtung, dafs Irrtümer und Verwechselungen entstehen, wenn man bei demselben Kaufmann teils gegen bar, teils auf Kredit kauft. Auf diese Weise trägt das Kreditgeben des Kaufmanns selbst dazu bei, die Bedeutung seines Barverkehrs gegenüber dem Kreditverkehr abzuschwächen. Die erstere Hoffnung, einen ständigen Kundenkreis durch das Kreditgeben an sich zu fesseln, erfüllt sich bis zu gewissem Grade. Man kann indes oft genug beobachten, dafs bei Verbesserung der wirtschaftlichen Verhältnisse, die den Übergang zum Barkauf gestatten, der bisherige Kreditkäufer seinen Bedarf nicht bei dem alten Lieferanten deckt. Immerhin kann zugegeben werden, dafs in Bezug auf die Sicherung des Kundenkreises dem Kaufmann aus dem Kreditsystem Vorteile erwachsen.

Ein anderer Vorteil liegt für den Kaufmann darin, dafs seine Stellung gegenüber dem ständigen, wirtschaftlich schwachen Kreditkäufer gekräftigt wird. Er kann diesen in eine gewisse Abhängigkeit von sich bringen; er hat weniger dessen Einspruch zu fürchten, wenn die Qualität nicht allen Anforderungen entspricht; er hat auch in Bezug auf die Preisstellung freiere Hand, da die ständigen Kreditkäufer sehr oft die allgemeine Preisbewegung wenig oder gar nicht verfolgen und, weil sie das Meiste bei dem kreditgebenden Kleinhändler beziehen, über die Preisverhältnisse in anderen Geschäften nicht genügend unterrichtet sind.

Aber diese Vorteile des Borgsystems hat der Kaufmann mit grofsen Nachteilen zu erkaufen. Die lange Kreditfrist, die er gewähren mufs, trägt sehr dazu bei, den ohnehin schon langsamen Umsatz seines Kapitals in seiner Wirkung abzuschwächen; das drängt ihn gegenüber den konkurrierenden Formen des Kleinhandels mit rascherem Umschlag noch mehr zurück. Der Kaufmann kann auch oft nicht streng auf Innehaltung der verabredeten Kreditfrist bestehen und auch häufig nicht durch Anmahnung oder wiederholtes Einsenden der Rechnung zur Abkürzung dieser Frist drängen. Diejenigen Kreditkäufer, die an sich gut gestellt sind und mehr aus Neigung oder Bequemlichkeit als aus dem Zwang der Verhältnisse ihren Kredit beim Kleinhändler ausnutzen, vermerken mitunter ein Drängen auf Zahlung, ja selbst schon wiederholtes

Einreichen der Rechnung recht übel. Sie bezahlen dann wohl, entziehen aber auch für längere Zeit oder für immer dem drängenden Kaufmann ihre Kundschaft und beeinflussen auch wohl ihre Bekannten und Freunde in dieser Richtung.

Je weniger sich die thatsächliche Kreditfrist in den Grenzen hält, die der Kaufmann bei seiner Preisstellung vorausgesetzt hatte, desto mehr hat er auch mit Zinsenverlusten zu rechnen.

Auf der anderen Seite hat er selbst unter Umständen dadurch seinen Lieferanten mehr Zinsen zu zahlen, da der verspätete Eingang seiner Aufsenstände ihn auch hindert, seinen eigenen Verbindlichkeiten rechtzeitig nachzukommen. Das kann auch zur Folge haben, dafs er von seinem Lieferanten auf Zahlung verklagt wird, und dafs die geschäftlichen Beziehungen mit ihm seitens der Lieferanten abgebrochen werden u. s. w. Unter Umständen kann der Kleinhändler durch den unpünktlichen und verspäteten Eingang seiner Aufsenstände zur Zahlungseinstellung und zum Konkurse gedrängt werden.

Ein Teil der Aufsenstände geht bei starker Verbreitung des Kreditsystems dem Kleinhändler verloren. Es scheint, als ob im allgemeinen dieser Verlust in engen Grenzen bleibt, weil der ständige Kreditkäufer doch schliefslich einmal bezahlen mufs, da ihm sonst vielleicht von dem beteiligten Kaufmann, ohne den er seinen Bedarf nicht decken kann, Waren nicht mehr verabfolgt werden. Aber bedeutungslos sind solche Verluste doch nicht, und unter Umständen nehmen sie erheblichen Umfang an. In einzelnen Orten und Geschäftszweigen steigt der Verlust auf 10 Proz. der kreditierten Beträge, in anderen schwankt er zwischen 2 und 5 Proz. u. s. w. Das spielt für den Gesamtertrag des Geschäftes schon eine Rolle.

Die nachteiligen Wirkungen, die von dem übermäfsigen Kreditverkehr ausgehen, lassen sich nicht zahlenmäfsig feststellen. Auch die Konkursstatistik reicht dazu nicht aus. Allerdings bezeichnet der Konkurs den öffentlich wahrnehmbaren Zusammenbruch des Geschäfts; wie weit aber dabei der Kreditmifsbrauch des täglichen Kleinverkehrs als Ursache verantwortlich ist, läfst sich aus den statistischen Veröffentlichungen nicht ersehen. Ein Teil der Schwierigkeiten, die aus diesem Verkehr erwachsen, wird überdies auch ohne Konkursverfahren unter der Hand ausgeglichen. Auch die Thatsache, dafs der Warenhandel einen sehr grofsen Bruchteil der Konkurse stellt — in Deutschland z. B. 1895: 38 Proz., 1897: 38,2 Proz. der neuen eröffneten und beantragten Konkursverfahren — beweist noch nicht, dafs gerade der Kreditmifsbrauch im Kleinhandel dafür verantwortlich zu machen ist. Denn an sich ist es erklärlich, dafs der Handel, der strenge auf pünktliche Erfüllung der Verbindlichkeiten hält, relativ öfter zu dem Mittel des Konkursverfahrens greift als andere Berufszweige. Allerdings ist der Unterschied in den einzelnen Berufsarten sehr

grofs. Nach der deutschen Konkursstatistik kamen 1895 auf 100000 Berufsangehörige

im Warenhandel	113,85	neue	Konkurse
„ Geld und Kredithandel	38,12	„	„
in Spedition und Kommission	16,74	„	„
im Hausierhandel	17,12	„	„
„ Buchhandel	59,64	„	„
in Handelsvermittlung u. Hilfsgewerben des Handels	18,67	„	„
bei Versteigerung, Stellen- und Inseratenvermittlung	27,55	„	„

Unter den verschiedenen Gruppen des Handels zeigt also der Warenhandel die höchsten Ziffern, und diese Zahlen werden in keiner anderen Berufsgruppe auch nur annähernd erreicht. Die nächst hohen Zahlen sind:

Beherbergung und Erquickung	43,46
Schriftsteller, Redakteure, Privatgelehrte	42,21
Industrie der Nahrungs- und Genufsmittel	33,10
Bekleidungs- und Reinigungsgewerbe	30,67
Hausindustrie	24,92
Privatsekretäre, Rechnungsführer, Schreiber	23,60
Papierindustrie	20,23
Maschinen- und Instrumentenindustrie	19,11
Polygraphische Gewerbe	18,29
Künstlerische Gewerbe	18,01
Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	17,00
u. s. w.	

Keine Berufsgruppe zeigt also eine so auffallend starke Belastung mit Konkursen als der Warenhandel. Ob innerhalb des Warenhandels der Kleinhandel stärker beteiligt ist, als der Grofshandel, läfst sich aus der Statistik nicht ersehen. Unmöglich ist es nicht, weil die private Ausgleichung von Zahlungsschwierigkeiten im Grofshandel viel häufiger als im Kleinhandel vorkommt, und weil der Kreditmifsbrauch im Kleinhandel weiter verbreitet ist als im Grofshandel.

Das Borgsystem hat nicht nur für den Kleinhändler, sondern auch für den Konsumenten selbst leicht grofse Nachteile. Ein Vorteil liegt für den Konsumenten in der leichteren Überwindung augenblicklicher Schwierigkeiten, in der leichteren Verteilung grofser Ausgaben auf längere Zeiträume, in der bequemeren Form des Verkehrs mit dem Kaufmann, unter Umständen auch da, wo allgemein Kreditpreise gefordert werden, in dem Zinsgewinn während der Kreditfrist. Aber es bedarf grofser Vorsicht, wenn daraus nicht ernste Störungen der Wirtschaftsführung entstehen sollen. In dem ständigen Benutzen des Kredits für persönliche Bedürfnisse liegt eine grofse Versuchung zu unwirtschaftlichem Verhalten. Man achtet nicht mehr genau genug darauf, dafs nichts Überflüssiges gekauft wird, weil man die damit verbundene Last zur Zeit des Kaufes noch nicht spürt. Man prüft auch die Höhe der Preise aus demselben Grunde nicht sorgfältig genug, und leicht kann sich daraus eine Lebens-

haltung entwickeln, die mit den Einnahmen dauernd nicht in Einklang steht. Es giebt gewifs viele Leute, die dieser Versuchung nicht erliegen; aber es giebt nicht minder viele, die dagegen nicht widerstandsfähig genug sind.

Dazu kommt, dafs Personen von geringer wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit leicht in grofse Abhängigkeit von dem kreditgebenden Kaufmann geraten und sich hohe Preise und geringere Beschaffenheit der Waren gefallen lassen müssen. Bei all' dem schweben sie noch in der Gefahr, dafs der Kaufmann seine Forderung gerade zu einer Zeit eintreibt, die für den Kreditkäufer wenig günstig liegt. Wirtschaftlich leistungsfähige Personen können bei vorsichtigem Verhalten dieser Gefahr entgehen; aber sie begeben sich doch auch wichtiger Vorzüge, die der Barkauf hat. Beim Barkauf ist der Käufer stets freier gegenüber dem Kaufmann; er ist nirgends gebunden und kann sich deshalb von Fall zu Fall den Kaufmann aussuchen, der ihm die relativ beste Ware zu den relativ günstigsten Preisen liefert, und durch den Einkauf an verschiedenen Stellen gewinnt er auch einen viel besseren Überblick. Wer in der Lage ist, alles beim Einkauf bar zu bezahlen, dem kann man nur dringend raten, es zu thun, wenn es auch unbequemer ist, als das Anstehenlassen.

Die Kaufleute selbst können dazu wesentlich beitragen, wenn sie allgemein bei Barzahlung einen Rabatt gewähren oder beim Kreditkauf einen Zuschlag auf die Preise nehmen, je nachdem sie von Kredit- oder von Barkaufpreisen ausgehen. Man hat in manchen Bezirken gute Erfahrungen damit gemacht, und es ist nicht einzusehen, warum nicht auch in anderen Bezirken die vorteilhaftere Preisgestaltung beim Barkauf viele zahlungsfähige Leute reizen sollte, von der Kreditbenutzung im Verkehr mit Kleinhändlern abzusehen. Wenn der einzelne Kaufmann vielleicht auch durch Gewährung von Rabatt nicht viel erreichen kann, so kann doch ein Zusammenschlufs einer gröfseren Zahl von Kleinhändlern Erfolg haben. Ganz wird der Kreditkauf im Kleinhandel freilich nie verschwinden, weil die wirtschaftliche Einsicht und Leistungsfähigkeit, die zum gewohnheitsmäfsigen Barkauf gehört, nicht bei allen Konsumenten zu finden ist.

Die Rabattgewährung ist ein Mittel, dem übertriebenen Gebrauch des Kredits für persönliche Bedürfnisse direkt durch Einschränkung des Kreditverkehrs entgegenzuarbeiten. Mittelbar kann den Gefahren dieses Systems für den Kaufmann entgegengearbeitet werden dadurch, dafs der Kaufmann über Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit seiner Schuldner genau unterrichtet ist. Da die auf privatem Wege und unter der Hand zu erlangenden Auskünfte dazu nicht immer ausreichen, haben sich 1864 in Dresden und später in vielen anderen Orten die kleinen Kaufleute und Handwerker zu „Schutzgemeinschaften für Handel und Gewerbe"

vereinigt, um von säumigen Schuldnern die Forderungen einzuziehen und sich gegenseitig durch „schwarze Listen“ vor schlechten Schuldnern zu warnen. 1867 schlossen sich diese Vereine zu einem „Verband gewerblicher Schutzgemeinschaften“ zusammen, und 1870 konstituierten sich ihre Vorstände als Auskunftsbüreaus.

Neuerdings sind die Vereine „Kreditreform“ mehr in den Vordergrund getreten. Diese Vereine, deren Bildung 1882 begann, haben sich inzwischen zu einem internationalen Verbande zusammengeschlossen. Der Verband zählte Ende März 1899: 359 Vereine, 327 Filialen und 7 offizielle Vertretungen. Davon kamen

	Vereine	Filialen	Vertretungen
auf Deutschland	279	161	—
„ Belgien	1	—	3
„ Dänemark	1	—	—
„ Frankreich	—	—	1
„ Grofsbritannien und Irland	9	—	—
„ Italien	—	2	1
„ die Niederlande	19	12	—
„ Norwegen	1	—	—
„ Oesterreich-Ungarn . . .	14	140	—
„ Ostrumelien	—	—	1
„ die Schweiz	35	12	—
„ die Türkei	—	—	1

Die Mitgliederzahl wird für 318 Vereine auf 57927 angegeben, ist aber in Wirklichkeit noch um mehrere Tausend höher. Das allgemeine Ziel dieser Vereine ist überhaupt eine Reform der Kreditverhältnisse. Aber die Vereine betreiben u. a. auch das Inkasso von Aufsenständen, das Aufsuchen unabgemeldet verzogener Schuldner und eine umfassende Auskunftserteilung (schriftlicher wie mündlicher Art). Die Auskunftserteilung ist hier in decentralisierter Form organisiert; die Auskünfte werden vorzugsweise am Wohnort des Kreditnehmers an den, der sich über denselben unterrichten will, gegeben. Zur Unterstützung der Verbands- und Vereinsthätigkeiten waren 1899 in Deutschland 28406, in den übrigen Ländern 8166 Korrespondenten thätig. Von den zum Mahnen angemeldeten 10,6 Mill. M. sind 4,9 Mill. M. eingezogen worden. Die Zahl der erteilten Auskünfte beläuft sich auf über 3 Millionen, wovon über 1½ Millionen schriftlich gegeben wurden. Die rasch emporgeblühte Organisation dient vornehmlich den kleinen Kaufleuten und Handwerkern und hat ihnen grofsen Nutzen verschafft.

Der starke Drang der neueren Entwicklung nach Arbeitsteilung hat aber auch besondere berufsmäfsige Auskunftsinstitute entstehen lassen, die in centralisierter Weise betrieben werden. Sie dienen zumeist dem Verkehr der Geschäftsleute untereinander; die gröfsten dieser Institute lehnen Auskunftserteilung über Nichtgeschäftsleute überhaupt ab. Die Entwicklung der centralisierten Auskunftsinstitute, die viel Kapital, ein

grofses Personal im Innen- und Aufsendienst und eine tüchtige Geschäftsleitung nötig haben, gehört ganz der neuesten Zeit an. In England setzt ihre Entwicklung Ende der 30er Jahre, in Amerika 1841, in Frankreich 1857, in Deutschland Anfang der 60er Jahre ein. In Deutschland begann 1860 der Makler S. Salmon in Stettin die berufsmäfsige Krediterkundigung zu betreiben. 1862 bildete sich das Büreau der Firma Lesser und Limann zu Berlin, das auch jetzt noch von grofser Bedeutung ist. Am meisten bekannt ist das 1862 begründete Auskunftsbüreau (später „Auskunftei“ genannt) von W. Schimmelpfeng in Berlin, dessen Begründer und Leiter durch wiederholte Broschüren über den Gegenstand und durch wichtige Reformen anerkanntermafsen der Entwicklung dieses neuen Geschäftszweiges grofse Dienste geleistet hat. Die Auskunftsinstitute erteilen in Amerika und zum Teil auch in England durch grofse regelmäfsig revidierte „Referenzbücher“, d. h. Verzeichnisse der Geschäftshäuser mit Beifügung der erforderlichen Angaben, in den übrigen Gebieten durch Beantwortung der eingegangenen Angaben von Fall zu Fall ihre Auskünfte.

Auch der Grofshandel stützt sich darauf in bedeutendem Umfange. Das gilt sowohl für den inneren, als auch für den auswärtigen Verkehr; im Interesse des letzteren haben die grofsen Auskunfteien im Auslande neuerdings Zweiginstitute errichtet. Die Einziehung von Auskünften durch Konsulate und durch Handelskammern im Auslande tritt ergänzend dazu. Bei guter Organisation und tüchtiger Leistung dürfte aber ein dem Auskunftswesen ausschliefslich gewidmetes Institut leistungsfähiger sein, als die amtlichen Organe und die Interressenvertretungen im Auslande.

Die Entwicklung der berufsmäfsigen Auskunftserteilung in der neueren Zeit ist ein Anzeichen dafür, wie mit der wachsenden wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Länder für den in- und ausländischen Markt auch die Verwertung des Kredits an Ausdehnung gewaltig zugenommen hat.

Den Gefahren des Kreditwesens hat man auch durch eine besondere Kreditversicherung entgegenarbeiten wollen. Der Gedanke ist schon vor längerer Zeit aufgetaucht. Die Eigenart des zu versichernden Risikos erschwert aber eine solche Versicherung sehr. Über einzelne, wenig bedeutende Ansätze ist man in dieser Beziehung noch nicht hinausgekommen, und diese Ansätze — wie z. B. die in Hamburg neuerdings von den Delkredereagenten dortiger Banken durchgeführte Versicherung für den Verkehr in Warenwechseln — dienen mehr dem Grofshandel als dem Kleinhandel. Letzterem eine Versicherung gegen Kreditverluste durch den von den einzelnen Konsumenten beanspruchten Kredit für persönliche Bedürfnisse zu schaffen, erscheint als ein so schweres Problem, dafs auf seine Verwirklichung noch lange nicht wird gerechnet werden können, falls sie überhaupt möglich sein sollte.

---

8. Kapitel. Die Konkurrenz im Handel.

Die Konkurrenz, d. h. das Ringen mehrerer um dasselbe Ziel, ist eine Erscheinung, die auf allen möglichen Gebieten des Lebens von Bedeutung ist. Hier ist sie nur soweit zu betrachten, als sie im Handel vorkommt.

Im Handel kann die Konkurrenz — ähnlich wie in der gewerblichen und landwirtschaftlichen Produktion, im Verkehrswesen und auf anderen Gebieten des Wirtschaftslebens — in den verschiedensten Arten auftreten. Wir haben eine Konkurrenz um Erlangung und um Unterbringung von Kapitalien, um Erwerb und um Veräufserung von Geschäftslokalen, um Erlangung von Arbeitskräften und um Gewinnung von Arbeitsgelegenheiten, um Erlangung von Waren und um Unterbringung von Waren, sowohl im Verkehr zwischen Produzenten und Kaufleuten, als auch im Verkehr der Kaufleute mit den Konsumenten, eine Konkurrenz im Angebot von Waren und allen möglichen anderen Dingen und Diensten, und eine Konkurrenz in der Nachfrage nach Waren und Diensten u. s. w.

Alle diese verschiedenen Arten der Konkurrenz sind für die Gesamtverhältnisse des Handels von grofser Bedeutung. Es ist für den Kaufmann sehr wichtig, anderen bei jeder dieser Konkurrenzarten zuvorzukommen, also z. B. die Kapitalien, die Arbeitkräfte, die Geschäftsräume, die er braucht, zu günstigeren Bedingungen und mit gröfseren Garantien der Brauchbarkeit zu erlangen, als andere; denn von der Ausrüstung mit tüchtigem Personal, von der Ausstattung mit ausreichendem Kapital, von der Lage und Beschaffenheit der Geschäftsräume wird der Erfolg der kaufmännischen Thätigkeit in nicht geringem Grade beeinflufst.

Gewöhnlich wird freilich das Wort Konkurrenz bezogen auf das Ringen um Unterbringung der Waren, also um Absatz. Spricht man von Konkurrenz schlechthin, so hat man gerade diese Konkurrenz im Angebot der Waren im Auge. Das erklärt sich daraus, dafs der Erfolg der Arbeit des Kaufmanns zunächst und für jeden am sichtbarsten in dem Umfang und der Ergiebigkeit seines Absatzes zu Tage tritt. Auf die Absatzgewinnung konzentriert sich ja auch der bedeutendste Teil der Arbeit des Kaufmanns, und alle übrigen Stadien und Formen seiner Arbeit sind diesem Ziele dienstbar gemacht. Das Ringen um den Absatz mufs also als Hauptform der im Handel vorkommenden Konkurrenz bezeichnet werden. Mit dieser Hauptform haben wir es hier zu thun.

Die Konkurrenz in dem festgestellten engeren Sinne hat zunächst sachliche Grenzen. Sie kann an sich nur innerhalb desselben Geschäftszweiges zur Geltung gelangen. Soweit eine scharfe Sonderung der einzelnen Geschäftszweige besteht, ist denn auch diese sachliche Begrenzung der Konkurrenz thatsächlich vorhanden. Am meisten ist das im Grofshandel der Fall. Hier findet eine Vermischung verschiedenartiger Geschäftszweige nur selten statt. Der Kaffeegrofshändler konkurriert zwar

mit anderen Kaffeegrofshändlern, aber nicht mit dem Guano- oder Getreide- oder Eisen- oder Spiritusgrofshändler u. s. w. Im Kleinhandel tritt viel häufiger eine Vermischung der verschiedenen Geschäftszweige ein. Zwar giebt es in den grofsen Städten schon viele Specialgeschäfte, z. B. für Kaffee, für Leder, für Butter und Eier und Käse, für Sämereien u. s. w., und hier vollzieht sich auch eine sachliche Sonderung der Konkurrenz nach Geschäftszweigen. Aber daneben bestehen selbst in gröfseren Städten und noch mehr in kleineren Orten viele Geschäfte, die sehr verschiedenartige Waren nebeneinander führen und deshalb mit den verschiedensten Specialzweigen in Konkurrenz treten. Die meisten Kolonialwarenhandlungen zeigen diese Eigentümlichkeit. Sie konkurrieren mit Kaffee- und Butterhandlungen, mit Wein- und Cigarrenhandlungen, mit Seifen- und Parfümeriegeschäften, mit Bürsten- und Pinselhandlungen, mit Wurstwaren- und Delikatefsgeschäften, mit Kerzenhandlungen u. s. w. Diese Überschreitung der Grenzen giebt der Konkurrenz im Kleinhandel ein ganz anderes Gepräge als im Grofshandel. Der Kleinhändler hat seine Stellung nach viel mehr Richtungen hin zu verteidigen, weil ihm von allen möglichen Seiten her der Absatz in bestimmten Artikeln streitig gemacht wird.

Die Warenhäuser vollends, die sich auf den Vertrieb der verschiedenartigen Artikel werfen, greifen mit ihrer Konkurrenz in die meisten Geschäftszweige ein, sind aber auch ihrerseits einer Konkurrenz der meisten Geschäftszweige ausgesetzt.

Die Konkurrenz trifft ferner auf gewisse örtliche Grenzen, die aber stets weniger für den Grofshandel als für den Kleinhandel von Bedeutung gewesen sind. Der Grofshandel hat auch in den Zeiten geringerer Verkehrsentwicklung weitere Gebiete in den Kreis seiner Thätigkeit ziehen müssen. Durch die leichtere Überwindung der räumlichen Enfernungen in der neueren Zeit sind die räumlichen Grenzen für die Bethätigung des Grofshandels noch viel weiter gesteckt worden. Hat auch in den meisten Fällen der Grofshandel ein gewisses natürliches Absatzgebiet, das ihm besonders günstig gelegen ist, so greift er doch fast regelmäfsig auf viele andere Gebiete über. Vielfach ist heute die Konkurrenz im Grofshandel vollkommen international.

Beim Kleinhandel lag und liegt die Sache etwas anders. In den Zeiten beschränkter Leistungsfähigkeit des Verkehrs vollzog sich der Kleinhandel durchaus in sehr engen lokalen Grenzen, die nur ausnahmsweise überschritten wurden. Auch heute noch ist die Hauptmasse des Kleinhandels lokal organisiert und im wesentlichen auf den Absatz im engeren Bezirk angewiesen. Der Kleinhändler in Aachen konkurriert im allgemeinen nicht mit dem in Berlin oder Memel. Das erklärt sich aus dem engen Zusammenhang des Kleinhandels mit den Konsumenten, denen er im allgemeinen möglichst nahe bleiben mufs. Aber in der früheren Weise machen sich doch diese lokalen Grenzen für die Kon-

kurrenz im Kleinhandel nicht mehr geltend. Es ist nicht mehr der engste Bezirk des Niederlassungsorts, für dessen Bedürfnisse der dort ansässige Kleinhandel ausschliefslich herangezogen wird. Regelmäfsig dient er auch schon der näheren Umgebung, deren Bewohner entweder persönlich zum Wareneinkauf in die Stadt kommen oder durch Briefe, Telegramme oder Ferngespräche Bestellungen aufgeben. Die neuen Verkehrsmittel erleichtern aber auch Warenbestellungen von entfernt wohnenden Konsumenten und ermöglichen die billige Versendung nach fremden und auch nach entlegenen Orten; namentlich die Packetpost hat das letztere erleichtert. Gut eingeführte und als leistungsfähig bekannte Geschäfte haben deshalb sehr häufig eine gewisse auswärtige Kundschaft. Neuerdings hat sich das, was zunächst nur gelegentlich vorkam, zu besonderen Betriebsformen des Handels verdichtet, die mit Nachdruck gerade die Beziehungen zu entfernt wohnenden Käufern pflegen. Das geschieht durch Errichtung von Filialgeschäften in anderen Orten, ein Weg, den namentlich grofse kapitalkräftige Kleinhandelsbetriebe einschlagen, oder durch Entsendung von Detailreisenden, durch Aussendung von Preislisten und Bestellformularen u. s. w.

Ja es giebt Geschäfte, deren Hauptthätigkeit in dem Absatz nach aufserhalb besteht, und die mit ihren Abnehmern nur noch durch Vermittlung der Post verkehren; das sind die „Versandgeschäfte“.

Die örtlichen Schranken der Konkurrenz im Kleinhandel sind dadurch zwar nicht aufgehoben, aber sie sind vielfach schon stark verwischt und durchbrochen. Es hat sich eine Lockerung der persönlichen Beziehungen zwischen Kleinhandel und Konsumenten vollzogen, die schon erheblichen Umfang erreicht hat und noch weiter wachsen wird. Die Lockerung hat innerhalb des örtlichen Verkehrs begonnen, da vielfach Kleinhändler und Konsument schon nicht mehr persönlich, sondern durch Boten oder Fernsprecher mit einander verkehren, und sie hat mehr und mehr auf den Verkehr von Ort zu Ort übergegriffen.

Nicht immer kann man darin einen Vorteil erblicken. Mit dieser Lockerung der persönlichen Beziehungen, mit diesem Verkehr durch die Post geht dem Kaufmann die unmittelbare Einwirkung auf den Konsumenten und dem Konsumenten die Möglichkeit einer genauen Besichtigung und einer persönlichen Auswahl der Ware verloren. Das kann sich unter Umständen recht unangenehm fühlbar machen. Für den örtlichen Kleinhandel bedeutet es jedenfalls eine Verschärfung der Konkurrenz.

Dafs auch von anderer Seite her, nämlich durch die Entwicklung der Gewerbefreiheit, durch Beseitigung der alten rechtlichen und thatsächlichen Gebundenheit des Erwerbslebens die Konkurrenz im allgemeinen wesentlich gesteigert ist und sich aus einer durch behördliche und zünftlerische Schranken beengten in eine wirklich freie und alle

Verhältnisse durchdringende Konkurrenz verwandelt hat, braucht hier nicht näher erläutert zu werden.

Die Konkurrenz im Handel bewegt sich in verschiedenen Richtungen. Zu allererst richtet sie sich auf die Preise der Artikel. Durch scheinbar oder wirklich billigere Preise sucht im Kleinhandel wie im Grofshandel der Kaufmann seine Konkurrenten aus dem Felde zu schlagen und von der Kundschaft ganz oder doch bis zu einer gewissen Grenze abzudrängen, um den so freigewordenen Absatz an sich zu reifsen. Diese Konkurrenz im Preise tritt auch für den einfachen Konsumenten am deutlichsten zu Tage; oft nimmt er überhaupt nur diese Seite der Sache wahr, und auf alle Fälle sieht die Mehrzahl der Konsumenten darin den Hauptvorteil, den ihnen die Konkurrenz der Kaufleute bringt.

Gleichwohl ist das nur eine — freilich praktisch sehr wichtige — Richtung der Konkurrenz. Man kann auch in der Beschaffenheit der Waren konkurrieren, d. h. sich bemühen, durch bessere Beschaffenheit der Waren die Konsumenten an sich zu ziehen und an sich zu fesseln. Niemand wird leugnen, dafs die Konkurrenz, die den Sieg von der besseren Beschaffenheit der Waren abhängig macht, viele Vorzüge vor der Konkurrenz im Preise hat, und dafs sie sowohl im Grofshandel als auch im Kleinhandel günstig wirkt. Aber gerade in dieser Beziehung unterliegt der Kaufmann oft dem Druck, den die Verhältnisse und die Neigungen der Konsumenten ausüben. Ein sehr grofser Teil der Konsumenten sieht nicht in erster Linie auf die Güte, sondern auf den Preis der Waren. Dafs man unter sonst gleichen Umständen am besten kauft, wenn man am teuersten kauft, wird nur zu oft vergessen. In übertriebener und oft unverständiger Weise drängt die Masse der Konsumenten auf möglichste Billigkeit der Waren und treibt und zwingt dadurch den Kaufmann, billige und billigste Artikel zu führen, deren Haltbarkeit und Beschaffenheit dann natürlich entsprechend geringer ist. Giebt der Kaufmann diesem Drängen nicht nach, so geht ihm nicht selten ein Teil seines Absatzes verloren, da es andere Geschäfte genug giebt, die den Nachdruck auf die Heranschaffung besonders billiger Artikel legen.

Die Konkurrenz kann sich fernerhin bethätigen in der Bequemlichkeit der Verkaufsbedingungen, wiederum sowohl im Grofs- als auch im Kleinhandel. Die Anrechnung oder Nichtanrechnung der Verpackung, die Gewährung von Rabatten bei Barzahlung oder bei Zahlung in bestimmter Frist, die Gewährung von Kredit, die Verteilung der Frachtkosten auf beide Kontrahenten, die Gestattung des Umtauschs, die Übernahme des Zolles und Ähnliches gehört hierher. Der Grofshandel folgt in solchen Dingen mehr einer feststehenden Übung, die bei scharfer Konkurrenz freilich nicht selten durchbrochen werden mufs. Im Kleinhandel ist man auch in diesen Beziehungen durch die Konkurrenz oft zu einem sehr weitgehendem Entgegenkommen gegen die Wünsche der

Kunden genötigt und sucht einander den Rang abzulaufen. Im Kleinhandel hat man auch oft zu gewohnheitsmäfsigen Zugaben je nach der Höhe der Einkäufe, zu regelmäfsigen Geschenken an die Abnehmer selbst oder an ihre Dienstboten und ähnlichen Mitteln gegriffen, die den Anschein besonders günstiger Bezugsbedingungen erwecken sollen, im allgemeinen aber als ein irreführender Auswuchs betrachtet werden müssen.

Ein anderer Punkt, in welchem die Kaufleute miteinander wetteifern, ist die Bequemlichkeit der Aufgabe der Warenbestellung und der Warenzuführung an die Abnehmer? Auch das spielt im Grofshandel bei scharfer Konkurrenz eine Rolle. Noch mehr und noch regelmäfsiger suchen die Kleinhändler sich in diesen Dingen zu überbieten. Dem Konsumenten wird oft zu bestimmten Zeiten ein Bote in's Haus gesandt, um die Bestellungen entgegenzunehmen, oder es werden ihm Bestellkarten — mitunter schon mit Freimarken versehen — übergeben, in denen die am häufigsten gebrauchten Artikel vorgedruckt sind, sodafs man nur die gewünschte Menge auszufüllen braucht. In manchen Geschäftszweigen hat es sich auch eingebürgert, Bestellkästen auf den Strafsen anzubringen, in die der Konsument beim Vorübergehen den Bestellzettel wirft u. s. w. Die Konkurrenz hat in solchen Dingen, die der Bequemlichkeit des Konsumenten Vorschub leisten, sehr erfinderisch gemacht. Die bestellten Waren werden dann durch besondere Boten in's Haus geschickt. In gröfseren Orten braucht man oft keinen Schritt vor die Thüre zu setzen und kann doch alles, was man nötig hat, von den Kaufleuten beziehen. Kaufleute, die nicht in gleicher Weise vorgehen und nach der früheren Art dem Konsumenten zumuten, für seine Einkäufe sich selbst in den Laden zu bemühen oder seine Dienstboten zu schicken, verlieren manchen Kunden an die Geschäfte, die der Bequemlichkeit der Käufer mehr entgegenkommen.

Auch in der äufseren Ausstattung, die den Waren, sowohl einzelnen als auch mehreren Stücken oder den Mustern, beigegeben wird, um sie in möglichst vorteilhafter Gestalt den Abnehmern vorzuführen, also in der „Aufmachung“ besteht ein reger Wetteifer unter den Kaufleuten. Solche Äufserlichkeiten sind nicht gleichgültig für die Absatzgewinnung. Die geschickte Aufmachung fesselt den Beschauer der Ware, und wenn der Kaufmann es versteht, darin der Geschmacksrichtung der Konsumenten gerecht zu werden, so hat er schon dadurch mehr Aussicht auf Absatz, als andere, denen das Gleiche nicht gelingt. Die einzelnen Abnehmerkreise haben in dieser Beziehung recht verschiedene Wünsche und Gewohnheiten, die allerdings einem gewissen Modewechsel unterworfen sind. Auch läfst sich beobachten, dafs die einzelnen Gegenden in ihren Ansprüchen an die äufsere Ausstattung der Waren von einander abweichen. Dem mufs der Kaufmann sich anzupassen suchen. Das gilt zunächst

für den Kleinhandelsverkehr; aber auch im Grofshandel ist es von Bedeutung, selbst im internationalen Verkehr. Für die asiatischen, südamerikanischen und australischen Absatzgebiete spielt sogar die Aufmachung oft eine entscheidende Rolle.

Hieran reiht sich das Streben, durch auffällige, blendende Ausstattung der Auslagen und Schaufenster, durch Aufsehen erregende Anzeigen, geschmackvolle Plakate, schön ausgestattete Kataloge und Preislisten u. dergl. die Aufmerksamkeit der Konsumenten zu erregen und die Waren besser bekannt zu machen. Auch in diesen Dingen sucht jetzt einer dem Anderen zuvorzukommen.

Im Kleinhandel zeigt sich weiterhin noch ein sehr grofser, mitunter krankhafter Eifer, die übrigen Kaufleute durch Annehmlichkeit, Gröfse, Beleuchtung und sonstige Ausstattung der Verkaufsstellen zu überbieten. An sich liegt dem ein psycholochisch richtiger Gedanke zu Grunde. Die meisten Menschen ziehen es vor, in grofsen und schönen Ladenlokalen zu kaufen, anstatt in unfreundlichen und engen Winkeln. Bei Nahrungs- und Genufsmitteln ist das für die Auswahl des Lieferanten oft von entscheidender Bedeutung, da man Waren aus wenig ansprechenden Geschäftslokalen vielfach mifstrauisch gegenüber steht. Aber auch auf anderen Gebieten des Kleinhandels haben sich die Ansprüche der Konsumenten in dieser Beziehung sehr gesteigert. Ein gewisser Luxus in der äufseren Erscheinung der Verkaufslokale wird jetzt fast allgemein gewünscht. Für den Kaufmann ist es nicht immer leicht, diesen Ansprüchen zu genügen, und der Wetteifer darin ist so stark, dafs immer raffiniertere Arten der Ausstattung der Ladenlokale um sich greifen. Besonders bei Neubauten werden die Läden in der glänzendsten Weise ausgestaltet. Die älteren Geschäfte, deren Verkaufsräume viel bescheidener sind, werden dadurch leicht vom Absatz abgedrängt, und die Unkosten der kaufmännischen Vermittlung werden nicht unerheblich gesteigert. Namentlich die Grofsbetriebe des Kleinhandels, die Warenhäuser leisten in der äufseren Erscheinung der Verkaufsräume sehr viel, und das trägt mit dazu bei, ihnen einen Vorsprung zu sichern. Bei den Konsumvereinen dagegen tritt diese Seite der Sache zurück. Hier dienen andere Reizmittel, namentlich die „Dividenden“ dazu, die Mitglieder des Vereins zu fesseln.

Alle diese verschiedenen Richtungen der Konkurrenz der Kaufleute dienen demselben Ziel, dem Ziel, Absatz zu gewinnen. Ob und in welchem Umfange das Ziel erreicht wird, hängt ab von den Bedingungen und Voraussetzungen, unter denen die einzelnen Kaufleute am Konkurrenzkampfe teilnehmen. Der Erfolg im Konkurrenzkampf kann dem Einzelnen nur zu teil werden, wenn gewisse persönliche und sachliche Voraussetzungen erfüllt sind. Unter den persönlichen Voraussetzungen des Erfolges ist in erster Linie zu nennen eine genügende allgemeine und fach-

liche Ausbildung. Daran fehlt es einem nicht unerheblichen Teil der Kleinhändler durchaus.

Selbstverständlich bestehen darin Unterschiede sowohl nach Bezirken als auch nach Geschäftszweigen. Man findet manche Plätze, in denen die überwiegende Mehrzahl der Kleinhändler eine kaufmännische Ausbildung — in der Regel rein praktischer Art — genossen hat. Aber es giebt auch viele andere, in denen die Fachbildung sehr häufig den Kleinhändlern fehlt. Besonders gern suchen Personen ohne kaufmännische Ausbildung den Cigarrenhandel auf. In Leipzig z. B. sind nach den mehrerwähnten Erhebungen über die Lage des Kleinhandels die wenigsten Cigarrenhändler kaufmännisch vorgebildet. Auch anderswo ist festzustellen, daſs der Cigarrenhandel die Zufluchtsstätte aller möglichen in andern Berufen gescheiterten Existenzen ist.

Im Handel mit Kleineisenwaren finden sich nicht wenige Geschäftsinhaber, die eine eigentliche kaufmännische Vorbildung nicht haben. Soweit sie früher im Eisengewerbe als Handwerker thätig waren, bringen sie aber wenigstens gewisse technische Kenntnisse mit, die ihnen auch beim Handel zu gute kommen. Im Manufakturwarenhandel zu Grätz ist die Hälfte und in Wreschen der gröſste Teil der Kleinhändler nicht kaufmännisch gebildet. Im Kleinhandel zu Königsee (Schwarzburg-Rudolstadt) ist $^1/_4$ der Kaufleute früher im Handwerk oder in anderen nicht kaufmännischen Erwerbszweigen thätig gewesen. Auch im Kolonialwarenhandel steht es oft recht schlimm um die Fachbildung. Im Kolonialwarenhandel zu Rawitsch sind $^3/_8$, zu Ostrowo $^2/_9$, zu Lüdenscheid über $^4/_5$, im Kreise Gifhorn fast $^3/_5$ der Geschäftsinhaber ohne kaufmännische Ausbildung. Im Kreise Gifhorn finden sich frühere Schuhmacher, Gastwirte, Tischler, Hüttenmeister, Schreiber, Staatsbeamte, Bäcker, Müller, Klempner, Kürschner, Wollspinner und Hausknechte als Kolonialwarenhändler.[1])

Die allgemeine Bildung der Geschäftsinhaber geht bei einem sehr groſsen Teil nicht über die gewöhnliche Volksbildung hinaus.

Diese keineswegs erfreulichen Thatsachen spielen im Konkurrenzkampf des Kleinhandels eine groſse Rolle. Unter sonst gleichen Verhältnissen ist jedenfalls der mit guter allgemeiner und mit gründlicher kaufmännischer Ausbildung Ausgestattete stark im Vorsprung und kann die mangelhaft gebildeten Kaufleute bei Seite drängen. Der Kleinhandel ist eben nicht geeignet, das Sammelbecken aller der Existenzen zu sein, die an anderer Stelle nicht vorwärtsgekommen sind; denn er ist ein Erwerbszweig, der — wie jeder andere — ein bestimmtes Maſs praktischer und theoretischer Kenntnisse verlangt. Lediglich mit einer gröſseren oder geringeren Dosis gesunden Menschenverstandes kann man noch lange nicht ein tüchtiger Kleinhändler werden.

1) Diese Einzelheiten werden in den mehrerwähnten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ berichtet.



Im Grofshandel liegen die Verhältnisse in dieser Beziehung wesentlich günstiger. Die erforderliche Fachbildung ist meistens vorhanden; die wünschenswerte und notwendige allgemeine Bildung fehlt freilich manchmal.

Auch bei gleicher Vorbildung wird der Erfolg der konkurrierenden Kaufleute verschieden sein. Denn noch viele andere persönliche Eigenschaften haben darauf Einflufs. Praktische Erfahrung, Gewandtheit Geschicklichkeit, Findigkeit, Rührigkeit, Energie, Ausdauer, Reellität, unter Umständen freilich auch — bei besonders zugespitzten Verhältnissen — eine gewisse Rücksichtslosigkeit und Skrupellosigkeit sind wichtige Hilfsmittel.

Unter den sachlichen Bedingungen des Erfolges im Konkurrenzkampf nimmt eine besonders wichtige Stelle ein die Ausrüstung mit dem erforderlichen eigenen Kapital und mit dem zu dessen Ergänzung nötigen Kredit. Die thatsächliche Erfahrung bestätigt das immer aufs neue. Nicht nur im Grofshandel, auch im Kleinhandel hat der kapitalkräftige Betrieb einen grofsen natürlichen Vorsprung. Durch Fleifs und Energie kann es dem weniger gut mit Kapital ausgerüsteten Kaufmann wohl gelingen, sich in die Höhe zu arbeiten; aber mit je kapitalkräftigeren Elementen er zu konkurrieren hat, desto schwerer wird ihm die Erhaltung und Hebung seiner kaufmännischen Existenz. Im Kleinhandel bestehen darin oft in derselben Stadt krasse Unterschiede. Betriebe, deren ganzes Anlage- und Betriebskapital noch nicht 5000 M. ausmacht, konkurrieren mit solchen, die mehrere 100 000 M., ja 1 Mill. und mehr Mark in die Wagschale werfen. Die Konsumvereine sind ebenfalls oft kapitalkräftiger als der einzelne Kleinhändler, und bei den grofsen Warenhäusern vollends ballt sich das Kapital zu so riesigen Massen an, dafs oft viele hundert einzelner Kleinhändler zusammen noch nicht die gleiche Kapitalkraft repräsentieren. Mancher Mifserfolg im Kaufmannsstande erklärt sich aus solchen Unterschieden.

Dazu kommt die verschiedene Schnelligkeit des Umschlages und das verschiedene Verhältnis der Unkosten zum Umsatz, zwei Punkte, in denen der einzelne Kleinhändler ebenfalls den Konsumvereinen und Grofsmagazinen oft nachstehen mufs. Auch der notwendige Umfang und die Schwierigkeit des Lagerhaltens, die gröfsere oder geringere Mühe bei Erwerbung ständiger Kundschaft, die Konsumgewohnheiten, die Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit der Abnehmerkreise und dergl. mehr sind von Bedeutung.

Die Bedingungen, unter denen die Konkurrenz im Handel durchgeführt wird, sind mithin sehr ungleich, und zwar ist im Kleinhandel die Ungleichheit noch schärfer ausgedrückt, als im Grofshandel. Darin liegt zunächst ein Nachteil für die Einzelnen, aber auch ein Nachteil für die Gesamtheit. Von der Auffassung, dafs die Konkurrenz stets und überall für die Gesamtheit günstig sei, ist man ja längst abgekommen. Die

Konkurrenz hat überall und jederzeit sowohl gute als auch schlechte Wirkungen. Sollen die guten Wirkungen überwiegen, so müssen die konkurrierenden Parteien annähernd mit gleichen Kräften ausgerüstet sein und unter annähernd gleichen Bedingungen in den Kampf eintreten. Je weniger das der Fall ist, desto leichter treten die nachteiligen Wirkungen der Konkurrenz, das rücksichtslose Niedertreten schwacher Existenzen, die skrupellosen Eingriffe in die Rechtssphäre anderer, die unbedenkliche Anwendung unlauterer Mittel in den Vordergrund. Da nach dem Gesagten im Grofshandel die Bedingungen, unter denen der Konkurrenzkampf aufgenommen wird, im allgemeinen sowohl in sachlicher als auch in persönlicher Beziehung mehr gleichartig sind als im Kleinhandel, so ist es ohne weiteres klar, dafs die allgemeinen Wirkungen der Konkurrenz im Grofshandel anders sind als im Kleinhandel.

Was man der Konkurrenz als günstige Wirkung nachrühmen mufs, die Verhinderung übermäfsiger Preise, ihre Anpassung an die allgemeinen Marktverhältnisse, die Ausgleichung der Gewinne, die allmähliche Ausmerzung wirklich untüchtiger und unbrauchbarer Elemente und eine der Gesamtheit zuträgliche Auslese der tüchtigeren Kräfte und deren Antrieb zu besonderer Anspannung, das hat sich am meisten im Grofshandel gezeigt. Die hergebrachten Lehren von den guten Wirkungen der freien Konkurrenz passen nirgends besser als hier.

Aber selbst im Grofshandel, in welchem im allgemeinen genügend vorgebildete und mit ausreichender Kapitalkraft ausgerüstete Kämpfer auf den Plan treten, fehlt es doch nicht an Anzeichen, dafs ungünstige Wirkungen möglich sind, namentlich dann, wenn zu viele sich dem betr. Grofshandelszweige zuwenden. In der neuesten Zeit sind genug Beispiele dafür zu finden, dafs der Grofshandel über seine eigentliche Grenze hinausgreift. An sich hat er namentlich den Verkehr zwischen Produzenten und Kleinhändlern zu vermitteln. Aber vielfach hat er sich schon direkt an die Konsumenten herangedrängt; durch Detailreisende, durch Heranziehung von Hausierern, durch Versendung in Postpacketen und dergl. mehr sucht er sich des Konsumenten selbst in nicht wenigen Fällen zu bemächtigen. Im allgemeinen ist das kein erfreulicher Vorgang. Der Kleinhandel in irgend einer Form ist für die Hauptmasse der Konsumenten unentbehrlich und nützlich. Das Beiseitedrängen dieses natürlichen Vermittlers der Bezüge im kleinen kann jedenfalls nicht schlechthin als ein wirtschaftlicher Fortschritt bezeichnet werden. Nur soweit es sich um Ausstofsung wirklich überflüssiger Zwischenhände dreht, kann man vom allgemeinen Standpunkt aus einen Vorteil darin erblicken.

Ein weiteres Symptom dafür, dafs im Grofshandel teilweise die Konkurrenz schon die gesunden Bahnen verlassen hat, darf in der Thatsache erblickt werden, dafs Kleinhändlern, namentlich neu auftretenden, in übermäfsiger Weise von Grofshändlern Kredit gewährt wird.

Bei weitem schärfer als im Grofshandel treten die ungünstigen Wirkungen der Konkurrenz im Kleinhandel zu Tage. Selbstverständlich kann auch im Kleinhandel die Konkurrenz nützlich wirken durch Ausgleichung der Preise und Gewinne, durch Anpassung der Preisbewegung an die Marktverhältnisse des Grofsverkehrs, durch Anregung zur Anspannung aller Kräfte, durch Beiseiteschiebung ungeeigneter Elemente. Oft genug sind auch thatsächlich solche Wirkungen zu verzeichnen; aber sie setzen stets voraus dafs der Kleinhandel des betr. Bezirks und Geschäftszweiges in der Hand tüchtiger und gut ausgebildeter Kräfte mit hinreichenden Mitteln liegt, und dafs er nicht überfüllt ist. Selbst unter solchen Voraussetzungen treten indes diejenigen Wirkungen, welche unmittelbar dem Konsumenten zu gute kommen, also die Anpassung der Preise an die Bewegungen im Grofsverkehr und die Ermäfsigung der Preiszuschläge zu den Selbstkosten, nur langsam und schleppend und unvollkommen ein, weil namentlich die geringe Geschäftsgewandtheit und Marktkenntnis der Masse der Konsumenten und der langsamere Umsatz sich hemmend in den Weg stellen.

Sehr oft sind aber gerade im Kleinhandel die Verhältnisse ungesund. Das gilt selbst dann, wenn man lediglich die Konkurrenz der selbständigen ansässigen Kleinhandelsfirmen ins Auge fafst. Es ist schon darauf hingewiesen, welche krassen Unterschiede in der Ausrüstung mit allgemeinem und fachlichem Wissen und mit Kapital gerade im Kleinhandel vielfach bestehen. Deshalb sind es sehr ungleiche Elemente, die hier in Wettkampf treten, und ein Konkurrenzkampf unter ungleichen Elementen ist von vornherein weniger geeignet, günstige allgemeine Wirkungen zu erzeugen. Auch darauf ist schon hingewiesen, dafs der Kleinhändler der Konkurrenz von sehr vielen Seiten her ausgesetzt ist, weil die Grenzen zwischen den einzelnen Geschäftszweigen nicht streng in der Praxis innegehalten werden. Das macht den Konkurrenzkampf für den Einzelnen schwieriger als im Grofshandel und führt zu einer sehr lebhaften und hitzigen Form des Kampfes.

Dazu kommt, dafs sich vielfach die Zahl der konkurrierenden Betriebe stark vermehrt hat. Das bedeutet oft eine Verschärfung der Konkurrenz, wenn man auch, wie schon erwähnt, nicht allgemein eine Überfüllung des Kleinhandels behaupten kann. Nach den deutschen Statistiken kam im Warenhandel

		1882			1895	
ein Hauptbetrieb	auf	118	Einw.	auf	93	Einw.
ein selbständiger Erwerbsthätiger [1]) . .	„	120	„	„	109	„
ein Erwerbsthätiger überhaupt [1]) . . .	„	68	„	„	52	„
ein Berufszugehöriger überhaupt [2]) . .	„	25	„	„	22	„
eine durchschnittlich beschäftigte Person [3])	„	58	„	„	46	„

1) Nach dem Hauptberuf.

2) Erwerbsthätige nach dem Hauptberuf, Dienende und Angehörige.

3) In den Hauptbetrieben.



Auf 100 000 Einwohner kamen

	1892	1895
Hauptbetriebe des Warenhandels	845	1083
Selbständige Erwerbsthätige des Warenhandels [1]) . .	832	917
Erwerbsthätige überhaupt [1]) „ „ . .	1476	1918
Berufszugehörige [2]) „ „ „ . .	3952	4547
Durchschnittl. beschäftigte Personen des Warenhandels [3])	1719	2198

Die Zahl der Hauptbetriebe des Warenhandels, ihr Personal und die gesamte davon zu ernährende Bevölkerung sind also viel schneller gewachsen, als die Einwohnerzahl des Reiches, sodafs der Personenkreis, der einen Kaufmann, sein Personal und seine Angehörigen ernähren soll, viel kleiner geworden ist. Gleichzeitig ist nun aber auch der Wohlstand und deshalb der Konsum in vielen Dingen gewachsen. Nach dem „Statistischen Jahrbuch des Deutschen Reichs“ betrug z. B. der Verbrauch pro Kopf an

	1881/85 durchschn.	1891/95 durchschn.	1898
Baumwolle	3,43 kg	4,95 kg	6,30 kg
Gewürzen	0,12 „	0,15 „	0,15 „
Gesalzenen Heringen .	3,01 „	3,74 „	3,82 „
Rohkaffee	2,44 „	2,41 „	2,80 „
Kakao	0,06 „	0,16 „	0,27 „
Reis	1,81 „	2,49 „	2,51 „
Südfrüchten	0,03 „	0,05 „	0,05 „
Jute	0,06 „	1,56 „	2,44 „
Petroleum	8,54 „	14,82 „	17,23 „
Zucker	7,80 „	9,90 „	11,80 „
Tabak	1,40 „	1,50 „	1,80 „

Der Konsum pro Kopf hat sich also in wichtigen Artikeln beträchtlich gesteigert und zwar zum Teil noch rascher, als sich die Zahl der Warenhandelsbetriebe und der von denselben zu ernährenden Personen im ganzen auf 100 000 Einwohner gehoben hat. Ob der Konsum, dessen Deckung durch den Warenhandel erfolgen mufs, in seiner Gesamtheit sich stärker vermehrt hat, als die Zahl der Betriebe und ihrer zugehörigen Bevölkerung, läfst sich freilich daraus noch nicht folgern, und ebensowenig, ob angesichts der Bewegung der Preise der Gesamtumsatz des Warenhandels, in Geld ausgedrückt, entsprechend stärker gestiegen ist. Die Statistik gestattet nicht, darüber Berechnungen aufzustellen, die irgend eine Beweiskraft hätten.

Eine gewisse Vermehrung der Betriebe des Warenhandels auch über das Mafs des Bevölkerungszuwachses hinaus ist jedenfalls möglich, ohne dafs deshalb die Erwerbsmöglichkeit für die Kaufleute zurückgegangen zu sein braucht.

1) Nach dem Hauptberuf.

2) Erwerbsthätige nach dem Hauptberuf, Dienende und Angehörige.

3) In den Hauptbetrieben.

Das gilt auch für einzelne Bezirke und Geschäftszweige. Im Eisenwarenhandel zu Hannover-Linden z. B. kam ein Geschäft 1860 auf 9474, 1896 schon auf 4678 Einwohner, ohne dafs über eine Überfüllung geklagt wird (Vergl. „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“, hrsgg. von der Handelskammer zu Hannover).

In Königsee bei Rudolstadt dagegen ist in den letzten 30 Jahren die Einwohnerzahl von 2400 auf 3000, also um 25 Proz. gestiegen, dagegen die Zahl der Kolonial- und Materialwarengeschäfte von 4 auf 18, der Manufakturwarenhandlungen von 3 auf 10, der Galanterie- und Papierwarenhandlungen von 4 auf 8, der Eisenwarenhandlungen von 2 auf 8. Dort klagt man über Überfüllung, auch bei Berücksichtigung des Umstandes, dafs aus der Umgegend noch etwa 4000 Seelen dem Abnehmerkreis hinzugefügt werden müssen. An Beispielen dafür, dafs die Zahl der Geschäfte sich gegenüber der Bevölkerung vermindert hat, fehlt es anderseits auch nicht. In Lüdenscheid z. B. kam 1 Spezereigeschäft 1896 auf 418 Einwohner, dagegen 1885/6 auf 147 Einwohner.

Der durchschnittliche Abnehmerkreis der einzelnen Geschäfte ist sehr verschieden. Er betrug z. B. im Eisenwarenhandel zu

Hannover-Linden . . .	4678	Einwohner
Emden	1400	„
Königsee und Umgegend	875	„ ,

im Manufakturwarenhandel zu

Barmen	1911	Einwohner
Königsee und Umgegend	700	„
Emden	476	„ ,

im Kolonialwarenhandel zu

Posen	1062	Einwohner
Hameln	572	„
Lüdenscheid	418	„
Rawitsch	393	„
Königsee und Umgegend	390	„
Frankenhausen . . .	300	„
Emden	167	„
Kreis Gifhorn	125	„

Diese Unterschiede mögen zum Teil ausgeglichen werden durch den stärkeren Bedarf der Bevölkerung; aber sie sind doch so grofs, dafs für manche Bezirke die Klagen über allzu scharfe Konkurrenz und über wenig erfreuliche Absatzverhältnisse berechtigt erscheinen. Im Durchschnitt des Reiches ist der Abnehmerkreis für ein Manufakturwarengeschäft rund 900, für ein Kolonialwarengeschäft rund 350 Einwohner; in diesen Zahlen steckt aber auch der Grofshandel.

Zum Teil liegt trotz der erheblichen Vermehrung der Betriebe die Sache so, dafs der sefshafte selbständige Kleinhandel ein hinreichendes Absatzfeld haben würde, wenn er nicht von anders gearteten Warenvertriebsanstalten um einen Teil des Absatzes gebracht würde.

Gerade diese „ungleichartige Konkurrenz“ ist ein Gegenstand vielfacher Klagen, und der dadurch dem Kleinhändler entzogene Absatz ist an manchen Orten so umfangreich, daſs der Rest für die vorhandenen Kleinhändler nicht ausreicht.

Da sind zunächst die Hausierer, die mitunter von Fabriken und Groſshandlungen herangezogen werden, um sonst unverkäufliche Reste anzubringen. Sie drängen sich an den einzelnen Konsumenten heran, sie suchen ihn in seinem Hause auf und sind oft schwer abzuweisen. Ihre Konkurrenz macht sich namentlich auf dem Lande bemerkbar, trifft hier aber nicht nur die dort ansässigen Kaufleute, sondern auch die in der Stadt wohnenden und auf Landkundschaft angewiesenen Händler. Zum Teil hat sich dabei ein Naturaltausch entwickelt. Im posenschen Gebiet tauschen die Hausierer oft Eier und Butter gegen Kolonialwaren und verkaufen dann die Eier und Butter wieder an Groſshändler.

In den Städten sind es die Wanderlager, diese neue Form des Wanderhandels, die dem Kaufmann des Orts eine oft schwer zu besiegende, wenn auch nur gelegentlich auftretende Konkurrenz bereiten, ähnlich wie auf dem Lande die Hausierer.

Dazu kommen die Detailreisenden, die in Stadt und Land die einzelnen Konsumenten aufsuchen und — mitunter unter sehr geschickter Einführung — zum Absatz bewegen. Sie werden von Fabrikanten und Groſshändlern, aber auch von gröſseren Kleinhandelsbetrieben ausgesandt und haben von dem Ladengeschäft das unmittelbare Herantreten an den einzelnen Konsumenten voraus. Eine ähnliche Rolle spielen im Hannöverschen die „westfälischen Kommissionäre“, die bei den einzelnen Abnehmern Bestellungen auf Eisenwaren aufnehmen und die betr. Waren alsdann in westfälischer Kleineisenbetrieben herstellen lassen.

Das Eingreifen der Produzenten in die Konkurrenz im Kleinhandel, das uns schon bei den Detailreisenden begegnete, erfolgt zum Teil auch in Gestalt bestimmter Läden, die von dem Fabrikanten veranlaſst und mit seiner Hilfe errichtet und erhalten werden, aber formell selbständig sind und die Aufgabe haben, sonst nicht abzusetzende Lagerbestände an die einzelnen Konsumenten zu bringen. Diese „Fabrikläden“ schmücken sich mit der Devise „Verkauf zu Fabrikpreisen“, was aber durchaus nicht immer der Wahrheit entspricht.

Die geringe Preislage der hier vertriebenen Waren ist das, was die Konsumenten reizt; daſs sie dabei oft Waren erhalten, die nicht mehr marktgängig sind, ist ihnen gleichgültig oder unbekannt.

Geringe Preise und minderwertige Beschaffenheit charakterisieren auch den Konkurrenzkampf, der von den „Ramschgeschäften“ ausgeht. Sie kaufen Lagerbestände, auf deren Absatz nicht mehr gerechnet werden kann, fehlerhafte oder beschädigte Waren u. s. w. in gröſseren Mengen auf; die scheinbare Billigkeit lockt die Konsumenten an.



Solche Geschäfte haben sich neuerdings an einzelnen Orten stark vermehrt. In Memel z. B. gab es 1885: 6, 1890: 10, 1895: 15, 1897: 24 Ramschgeschäfte, die namentlich den Manufakturwarenhändlern einen scharfen Wettbewerb bereiten.

Dazu kommen weiterhin die Konsumvereine, die — mögen sie nur an Mitglieder oder auch an Nichtmitglieder verkaufen — dem bestehenden Kleinhandel einen Teil des Absatzes entreifsen. Die Konsumvereine arbeiten in der Regel mit genügendem Kapital und mit geringeren Unkosten, da gleiche Ansprüche an Ausstattung der Verkaufsräume, an Bequemlichkeit der Bestellung und Zuführung der Waren u. s. w. wie an den Einzelkaufmann nicht gestellt werden, und da der genossenschaftliche Vertrieb auch mit Löhnen und Gehältern und sonstigen Ausgabeposten weniger belastet ist. Die Konsumvereine haben überdies einen festen Abnehmerstamm, der namentlich durch die Dividende festgehalten wird, sie haben einen schnelleren Umschlag und sind durch alles das oft dem Kleinhändler überlegen, auch wenn sie in keiner Weise bei Steuern und Abgaben u. dergl. günstiger behandelt werden. Durch das Barzahlungssystem, das die meisten Konsumvereine streng durchführen, sind sie auch gegen Zinsen- und Kapitalverluste geschützt, die nach dem früher Entwickelten dem Kleinhändler erwachsen können.

Nichtsdestoweniger giebt es Fälle, in denen Konsumvereine sich neben dem bestehenden Kleinhandel nicht haben halten können. Die von der Handelskammer Hannover veröffentlichten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland“ führen einen solchen Fall aus Hameln an. Dort wurde 1870 ein Konsumverein gegründet, der anfangs starken Zuspruch hatte, aber wegen der scharfen Konkurrenz seitens der Kolonialwarenhändler 1877 aufgelöst wurde.

Die Konsumvereine haben zum Teil die Form kapitalkräftiger Aktiengesellschaften angenommen, und diese haben ebenfalls die Konkurrenz sehr verschärft. Der bedeutendste dieser Gesellschaften in Deutschland, der Görlitzer Wareneinkaufsverein, hat in Görlitz den Kleinhandel fast ganz an sich gerissen, und den Rest hat der daneben bestehende Görlitzer Konsumverein im wesentlichen in der Hand. Görlitz ist überzogen mit einem Netz von Verkaufsstellen dieser Institute; der selbständige Kleinhandel ist dort im Kolonialwarenhandel fast ganz bei Seite gedrückt.

Die gröfseren Konsumvereine greifen mit der Errichtung von Verkaufsstellen auch auf andere Bezirke über. Die Posener Beamtenvereinigung arbeitet auch in den umliegenden Städten; die Verkaufsstellen des Görlitzer Wareneinkaufsvereins finden sich selbst in entfernt gelegenen Orten, und die Konkurrenz des Vereins macht sich über grofse Gebiete hin fühlbar.

Dazu treten noch die Filialen und der direkte Versand anderer grofser Firmen, insbesondere auch der Warenhäuser. Von solchen Grofs-

betrieben aus hat sich zum Teil ein vollständiges Netz von Filialen über weite Gebiete erstreckt. Nicht selten sind die Filialen formell selbständig, geschäftlich hängen sie aber mit dem Stammgeschäft eng zusammen. Die Warenhäuser und sonstigen Grofsgeschäfte bereiten aufserdem natürlich noch an ihrem Hauptsitz dem kleinen Kaufmann eine sehr scharfe Konkurrenz, wie schon erwähnt ist. Übrigens haben die Kolonialwarenhändler in Hameln es verstanden — bis jetzt wenigstens —, auch den Filialen auswärtiger Geschäfte ein Paroli zu bieten.

Der Einflufs der Warenhäuser und Konsumvereine im ganzen wird allerdings bisweilen überschätzt. Man nimmt an (nach der Zeitschrift „Propaganda", Jahrgang 1898 S. 277), dafs diese Geschäftsformen zusammen 300—400 Mill. M. Umsatz haben, während man den gesamten Detailumsatz in Deutschland auf 20 Milliarden M. schätzt. Aber es darf nicht übersehen werden, dafs die Gesamtziffern des Landes von der Schärfe der Konkurrenz dieser Warenvertriebsanstalten nur ein abgeschwächtes Bild geben. An den einzelnen Orten, an denen Konsumvereine und Warenhäuser besonders entwickelt sind, ist naturgemäfs der von dieser Seite her erfolgte Einbruch in das bisherige Absatzgebiet der selbständigen Kleinhändler viel wirksamer.

Die Versandgeschäfte weiterhin greifen den Absatz des örtlichen Kleinhandels an allen möglichen Orten an. Sie haben den persönlichen Zusammenhang mit dem Konsumenten ganz aufgegeben; aber die Bequemlichkeit, die darin für den Konsumenten liegt, läfst diesen oft über die damit zusammenhängenden Nachteile hinweg sehen.

Die Konsumenten ihrerseits suchen vielfach direkte Beziehungen zu den Produzenten und umgehen so die Vermittlung des Kleinhandels. Die modernen Verkehrseinrichtungen haben das wesentlich erleichtert, und manchem Kaufmann wird die darin liegende Schmälerung des Absatzes schon recht fühlbar.

Als gelegentlich wirkende Konkurrenz kommen dazu noch die Messen und Märkte, die überwiegend heute dem Kleinhandelsverkehr zuzurechnen sind, sowie Versteigerungen aus bestimmtem Anlafs, wie Geschäftsaufgabe, Todesfall, Konkurs u. s. w. Diese Auktionen werfen mitunter erhebliche Mengen auf den Markt. In Leipzig z. B. sind vom 12. Juni bis 5. Okt. 1896: 39 Versteigerungen von Cigarren mit im ganzen 415 000 Stück, 20 Versteigerungen von Cigarren ohne Angabe der Stückzahl öffentlich angezeigt.

Überblickt man diese lange Reihe von Formen der „ungleichartigen Konkurrenz", so kann man sich nicht wundern, dafs der Kleinhandel der hergebrachten Form sich von allen Seiten bedrängt und in seiner Existenz bedroht fühlt. Die meisten Formen der ungleichartigen Konkurrenz sind neuerdings aufgetaucht, und sie nehmen noch rasch zu. Die Konkurrenz der Kleinhändler unter sich, die früher fast ausschliefslich in Betracht kam, ist durch diese neuen Formen nur vereinzelt vermindert

worden. Meist ist sie schon in sich gewachsen, und durch das Hinzutreten immer weiterer neu aufkommender Geschäftsformen hat sie sich vielfach in ungesunder Weise verschärft.

Dafs dabei nicht gerade günstige Wirkungen für die Gesamtheit herauskommen, versteht sich von selbst.

Die Konkurrenz ermäfsigt, so ist der allgemein angenommene Satz, die Preise. Der Satz trifft nicht für alle Verhältnisse ohne weiteres zu. Im Kleinhandel aber wird sich die nächste Wirkung scharfer Konkurrenz in der That in einem niedrigen Preisstand äufsern. Allerdings wird der wirkliche Stand der Preise oft verschleiert. Besonders hohe Rabatte, Zugaben, Geschenke bei bestimmten Festen, Geschenke bei Einkäufen von bestimmter Mindesthöhe u. dergl. mehr dienen dazu, den thatsächlichen Preis noch unter den Nominalpreis zu bringen. Unter dem Druck der Konkurrenz greifen die Kaufleute oft zu sehr merkwürdigen Mitteln, um das Publikum zu der Überzeugung zu bringen, dafs es bei ihren Preisen thatsächlich am billigsten kauft. Löffel und Gabel werden als Zugabe versprochen, wenn für einen bestimmten Betrag gekauft wird, anderswo werden Fächer, Stühle, Sonnenschirme u. s. w. in solchen Fällen geschenkt. In Aachener Blättern zeigte kürzlich ein Kaufmann an, dafs bei einem Einkauf von 10 M. an jeder Käufer ein gebundenes Exemplar des Bürgerlichen Gesetzbuches als Zugabe erhält. Ein grofses Warenhaus verspricht den von auswärts kommenden Käufern je nach der Höhe des Einkaufs die Reisekosten zu vergüten u. s. w.

Derartige Dinge verursachen dem Kaufmann natürlich Kosten, die er von dem erzielten Preise absetzen mufs. Dem erwähnten Verfahren liegt übrigens eine richtige Erwägung zu Grunde. Ein grofser Teil der gewöhnlichen Konsumenten würde lange nicht so angelockt werden, wenn der zu zahlende Preis um den Betrag des Geschenkes oder der Zugabe herabgesetzt und das Geschenk selbst in Wegfall gebracht würde. Die Zugabe übt auf viele einen gröfseren Reiz, umsomehr als man sich nach den pomphaften Anpreisungen vielfach ganz übertriebene Vorstellungen davon macht; viele werden sich auch nicht klar darüber, dafs sie das angebliche „Geschenk“ thatsächlich mit bezahlen, und dafs sie ohne dasselbe weniger für die Waren hätten zahlen müssen. Das mag unklug und unwirtschaftlich sein; aber es ist in den Kreisen der einfachen Konsumenten weit verbreitet.

So erklärlich auch aus psychologischen Erwägungen heraus das besprochene Verfahren sein mag, dafs es vom allgemeinen Standpunkt aus wünschenswert wäre, kann man nicht behaupten. Es dient dazu, die Käufer irre zu führen; es ermöglicht manche Täuschung leichtgläubiger Menschen, es verschleiert die wahre Preisgestaltung, und es schädigt den Kaufmann, der ehrlich genug ist, solche unkontrollierbaren Reizmittel nicht anzuwenden, sondern den Preis, den er fordern mufs,

ohne dekoratives Beiwerk anzugeben. Vom allgemeinen Standpunkt aus ist das letztere Verfahren entschieden vorzuziehen; alles, was dazu dienen kann, der Unklarheit in wirtschaftlichen Dingen entgegenzuarbeiten, ist den Gesamtverhältnissen förderlich.

Das Sinken der thatsächlichen Preise in Folge der scharfen Konkurrenz der Kleinhändler würde vielfach noch stärker sein, als es ist, wenn nicht das Verhalten der Konsumenten selbst -- wie schon erwähnt — eine gewisse Hemmung hervorriefe. Das trägt dazu bei, dafs die Konsumenten die durch übermäfsige Konkurrenz im Kleinhandel geschaffene Sachlage nicht ganz für sich ausnutzen.

Soweit die Preise durch die Konkurrenz vermindert werden, ohne dafs die Beschaffenheit der Waren schlechter wird, liegt darin ein Vorteil für die Konsumenten, und auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus ist das, wenn es nicht ins Mafslose geht, wünschenswert. Wenn aber die Preise so gedrückt werden, dafs die Existenz der Kaufleute nicht mehr möglich ist, so würde darin eine ungünstige Verschiebung erblickt werden müssen.

Es wird freilich nicht leicht zu einer solchen allgemeinen Kalamität kommen. Je mehr sich die Preise der Grenze nähern, von der an der Kaufmann seine Vermittlerarbeit nicht mehr durchführen kann, desto zäher wird sein Widerstand, desto gröfser die Versuchung, sich auf andere Weise, durch Verschleierung des Mafses und Gewichtes der in bestimmten Einheitsmengen verkauften Waren u. dergl. mehr schadlos zu halten. Man darf wohl annehmen, dafs die Kaufleute sich, wenn die Bewegung eine so drohende Wendung nimmt, auf ihre gemeinsamen Interessen besinnen werden. Das schliefst aber nicht aus, dafs bei einzelnen Artikeln thatsächlich vom Kaufmann vorübergehend zugesetzt wird, um Abnehmer zu gewinnen und zu fesseln. Je öfter dergleichen vorkommt, desto mehr mufs man darin ein bedenkliches Symptom für ungesunde Konkurrenzverhältnisse erblicken.

Die Ermäfsigung der Preise bedeutet nicht immer, dafs die Gesamtkosten, die für die Bedarfsvermittlung von der Bevölkerung anzulegen sind, geringer werden. Ist der Kleinhandel überfüllt, so vermindert sich zwar für den einzelnen Kaufmann der Nutzen; aber da sie doch schliefslich alle leben müssen, so läuft, vom Standpunkt des Ganzen aus betrachtet, die Sache häufig darauf hinaus, dafs die Gesamtkosten der Volkswirtschaft für die Dienste des Kleinhandels dieselben bleiben oder gar noch wachsen, sich aber auf eine viel gröfsere Zahl von Vermittlern verteilen.

Die übermäfsige Konkurrenz im Kleinhandel führt durchaus nicht immer zu einer Auslese der Tüchtigeren und Solideren. Oft genug werden gerade die das Feld behaupten, deren Gewissen der Versuchung zum Gebrauch unlauterer Mittel am wenigsten Widerstand entgegensetzt. Die praktischen Erfahrungen beweisen unwiderleglich, dafs überhaupt

der Konkurrenzkampf der geschäftlichen Moral gefährlich werden kann. Eingriffe in die Rechte eines Anderen, Anwendung oder Nachahmung seiner Firma, seiner Warenzeichen, seiner Verpackungen, Herabsetzung und Verdächtigung Anderer, Verbreitung irreführender Behauptungen über das eigene Geschäft und die eigenen Waren, Spekulation auf niedrige Sinnlichkeit in der Ausstellung und Anzeige der Waren und wie die Dinge alle heifsen, haben sich infolge der übergrofsen Konkurrenz gewifs nicht allgemein, aber doch so oft gezeigt, dafs demoralisierende Wirkungen dieses so sehr gepriesenen Hebels der wirtschaftlichen Thätigkeit nicht geleugnet und nicht mehr ignoriert werden können.

So liegen nicht etwa in der Konkurrenz an sich, sondern in der übertriebenen Konkurrenz für die Kaufleute, für die Konsumenten und für die Gesamtheit ernste Gefahren, denen entgegenzuarbeiten man alle Ursache hat. Da nur das Übermafs der Konkurrenz schädlich wirkt, so kann von einer Unterbindung der Konkurrenz überhaupt keine Rede sein. Mit einem solchen Radikalmittel, das übrigens thatsächlich heutzutage undurchführbar ist, würden zwar die Nachteile der übermäfsigen Konkurrenz, aber auch die Vorteile einer mafsvollen Konkurrenz beseitigt werden.

Die Konkurrenz durch staatliche Mafsregeln auf das richtige Mafs zurückzuführen, ist wenigstens auf direktem Wege nicht möglich. Der Staat kann durch seine Gesetzgebung und durch das Eingreifen der Gerichte und Verwaltungsbehörden die Eingriffe in die Rechtssphäre Anderer und wirkliche Unreellitäten bekämpfen und hintanhalten, die Möglichkeit guter Durchbildung der Kaufleute erleichtern und selbst eine Reihe von passenden Unterrichtsveranstaltungen in's Leben rufen; er kann auch bei seinen eigenen Bezügen, die ja sehr umfangreich sind, einen gewissen Einflufs auf den Handel gewinnen; aber im übrigen mufs es der Selbsthilfe überlassen werden, sich gegen Übermafs und Auswüchse der Konkurrenz zu schützen.

Das Streben nach solcher Selbsthilfe hat sich bei Konsumenten und Kaufleuten entwickelt. Die Konsumenten sind der Gefahr, infolge übermäfsiger Konkurrenz schlechte Waren zu erhalten oder sonst durch unredliches Vorgehen geschädigt zu werden, namentlich durch Bildung von Konsumvereinen entgegengetreten; sie verfolgen damit zugleich den weiteren Zweck, sich dem Borgsystem zu entwinden und die Gesamtkosten der Bedarfsvermittlung zu vermindern. So sehr man sich die Anwendung dieses Mittels auch erklären kann, und so gerechtfertigt es auch in manchen Beziehungen sein mag, so ist doch nicht zu leugnen, dafs gerade dadurch die Konkurrenz im Kleinhandel vermehrt wird. Denn mit den Konsumvereinen tritt eben zu den schon vorhandenen Bedarfsvermittlern noch eine neue Gruppe hinzu, und nur teilweise haben die Konsumvereine die Zahl der schon vorhandenen Vermittler allmäh-

lich vermindern können. Soweit das nicht geschieht, verengen die Konsumvereine dadurch, dafs sie einen Teil der Konsumenten selbst versorgen, das Arbeitsfeld für die übrigen Bedarfsvermittler, sodafs unter diesen der Konkurrenz- und Existenzkampf in der Regel noch heftiger entbrennt.

Die Kleinhändler ihrerseits sind darauf angewiesen, zunächst ihre eigene Stellung im Kampfe gegen die Konkurrenz anderer Kleinhändler, also gegen die „gleichartige“ Konkurrenz zu stärken. Sie bedürfen dazu vor allem einer besseren Ausrüstung mit allgemeinem und fachlichem Wissen und müssen auch bei ihren Hilfskräften in dieser Beziehung höhere Anforderungen stellen. Ihre Bestrebungen werden sich mit denen des Staats, die bei der Handelspolitik noch näher zu erörtern sind, begegnen müssen. Der Einzelne mufs hier zunächst für sich selbst Hand anlegen, aber um die nötigen Reformen des kaufmännischen Bildungswesens herbeizuführen und die erforderlichen Bildungsanstalten zu schaffen oder bei den Trägern der öffentlichen Gewalt durchzusetzen, bedarf es vielfach eines gemeinsamen Vorgehens der Berufsgenossen.

Auch das Streben, sich selbst mehr Kredit zu verschaffen und sich gegen Auswüchse im Kreditwesen zu schützen, das Bemühen unredliche Mittel der Konkurrenz und zu starkes Herabdrücken des Preise abzuwehren, drängt die Kaufleute auf gemeinsames Vorgehen; der Einzelne kann hier nur ausnahmsweise etwas erreichen.

Noch mehr vielleicht gilt das von der Stärkung der eigenen Stellung gegen die ungleichartige Konkurrenz der Konsumvereine, der Warenhäuser u. s. w. Der Staat kann hier wohl durch gleiches Recht, gleiche Behandlung seitens der Behörden, relativ gleiche, d. h. der Leistungsfähigkeit angepafste Besteuerung u. dergl. die allgemeinen Bedingungen des Konkurrenzkampfes gleich gestalten. Ist das aber geschehen, so mufs es den Beteiligten selbst überlassen werden, den Kampf auszufechten. Hierbei aber ist der einzelne Kaufmann sehr wenig einflufsreich. Erst der Zusammenschlufs der gleich Interessierten stärkt ihre Stellung gegen die ungleichartige Konkurrenz so weit, dafs der Kampf nicht aussichtslos ist. Durch Bildung von Einkaufsgemeinschaften, durch Begründung von Vereinen zur Wahrung der Interessen, zur Abwehr der Kreditmifsbräuche u. dergl. läfst sich hier viel erreichen und mehr, als der Ruf nach Staatshilfe verspricht. Das Mahnwort „Vereinigt euch und organisiert euch!“, das heute an so viele Bevölkerungskreise ergeht, gilt auch den Vertretern des Kleinhandels, er darf sich von dem allgemeinen Streben nach freiwilligem Zusammenschlufs nicht ausschliefsen, wenn er sich nicht selbst den Erfolg im Konkurrenzkampf unmöglich machen will.

Ansätze zum Zusammenschlufs sind im Handel schon in erfreulichem Umfange vorhanden; für die Einzelheiten kann ich auf meinen Artikel „Unternehmerverbände“ im Handwörterbuch der Staatswissen-

schaften (Bd. VI, Jena 1894) verweisen. Aber die Mahnung, auf dieser Bahn vernünftiger gemeinsamer Selbsthilfe weiter zu schreiten, kann nicht ernst genug wiederholt werden, weil die Strömungen im Kleinhandel neuerdings den Ruf nach Staatshilfe viel zu sehr in den Vordergrund geschoben haben.

Wirkliche Kartelle sind im Kleinhandel so gut wie gar nicht vorhanden. Die Voraussetzungen dafür sind auch bei der grofsen Zahl der Beteiligten und bei dem starken Bruchteil nicht genügend vorgebildeter und in engherzigen Anschauungen befangener Elemente nicht günstig. Viel eher kann der Grofshandel sich zur Abwehr der Nachteile übermäfsiger Konkurrenz in Kartellen zusammenschliefsen. Das Hauptarbeitsfeld der Kartelle liegt aber nicht beim Kaufmannshandel, sondern bei der Industrie und dem daran anschliefsenden Fabrikhandel. Die Kartelle sind deshalb auch bei der Darstellung der Produktion in Band 4 der I. Abteilung dieses Hand- und Lehrbuchs (Lehr-Frankenstein, Produktion und Konsumtion in der Volkswirtschaft, Leipzig 1895 S. 164 ff.) näher behandelt worden, sodafs hier nicht darauf eingegangen zu werden braucht.

Nicht in diesen Zusammenhang gehören die corners (Ringe, Schwänze). Sie laufen zwar auch auf eine Beschränkung oder gar auf zeitweilige Aufhebung der Konkurrenz hinaus, aber sie dienen nicht der Abwehr der Nachteile übermäfsiger Konkurrenz, sondern sind Vereinigungen zum Zweck grofser Spekulationsunternehmungen und suchen ihr Ziel durch künstliche und gewaltsame Unterbrechung der natürlichen Versorgung des Marktes zu erreichen. Sie sind nicht, wie die Kartelle, „Kinder der Not“, sondern die Früchte einer mafslosen Spekulationssucht und Gewinngier.

---

9. Kapitel. Der Betrieb des Warenhandels.

Der Handelsbetrieb in seinen geschäftlichen Einzelheiten kann hier nicht besprochen werden. Nur über einige besonders markante Punkte mögen Bemerkungen Platz finden. Vorweg ist zu bemerken, dafs der Effektenhandel nicht herangezogen wird. Soweit er sich durch Vermittlung der Börsen vollzieht, wird im nächsten Kapitel das Nötige gesagt werden. Soweit er ohne die Börsen durchgeführt wird, liegt er wesentlich in der Hand der Banken, die in einem anderen Bande des Handbuchs — auch bezüglich ihrer Geschäftsarten — behandelt werden. Hier bleibt also nur der Warenhandel übrig, an den sich der besonders zu besprechende Buchhandel anreiht.

§ 1. Die Beschaffung der Ware. Die erste Aufgabe, die der Kaufmann zu lösen hat, ist die Beschaffung der erforderlichen Warenmengen. Der Fabrik- und Handwerkshandel produziert sich die Waren selbst. Der Kaufmannshandel ist darauf angewiesen, sie einzukaufen.



Diese Aufgabe ist sowohl für den Grofshandel als auch für den Kleinhandel keineswegs leicht, und ihre Schwierigkeiten werden in nichtkaufmännischen Kreisen vielfach unterschätzt. Von dem zweckmäfsigen Einkaufe hängt oft der Erfolg der geschäftlichen Thätigkeit wesentlich ab. Der Kaufmann, der nicht blindlings vorgehen will, mufs zur richtigen Zeit und am richtigen Ort einkaufen, um in Anbetracht der für ihn in Betracht kommenden Transportwege und Transportkosten und der bis zum Absatz durch die Lagerung entstehenden Zinsen- und Warenverluste und Behandlungskosten sowie der sonstigen ihm erwachsenden Einkaufskosten und Generalunkosten zu den für ihn günstigsten Preisen einkaufen zu können und um rechtzeitig in der dem Bedarf voraussichtlich entsprechenden Menge und in der absatzfähigsten Beschaffenheit die Ware zur Verfügung zu haben.

Der Zeitpunkt des Einkaufs mufs so gewählt werden, dafs der Kaufmann von einer stärkeren Aufwärtsbewegung Vorteil ziehen kann, nicht aber durch einen späteren Preisfall Verluste auf sich nehmen mufs. Das gilt für Grofshandel wie für Kleinhandel, und wenn im Kleinhandel ungeschulte Elemente sich das nicht immer klar machen, oder wenn Kaufleute ohne genügenden Kredit aufser stande sind, den zweckmäfsigsten Zeitpunkt des Einkaufs für sich auszunutzen, so beweist das nichts gegen den angeführten Grundsatz. Ein sehr grofser Teil der Kleinhändler befolgt ihn, und im Grofshandel wird nur ausnahmsweise dagegen verstofsen. Es gehört eine sorgfältige Beobachtung der ganzen Bewegung der in Frage kommenden Produktionszweige, eine gute Marktkenntnis, eine reiche Erfahrung dazu, den richtigen Zeitpunkt des Einkaufs zu treffen. Nicht Jedem und nicht immer gelingt es, und Verluste oder Minderung des Gewinns sind dann unausbleiblich. Hier zeigt sich deutlich, dafs in der That, wie schon hervorgehoben, im Kaufmannshandel ganz allgemein ein spekulatives Element steckt. Allerdings ist es mit verschiedener Schärfe ausgeprägt. Die kleinsten, ungeschulten und mittellosen Kleinhändler können am wenigsten diese spekulative Seite des Handels pflegen; sie leben auch bei ihren Einkäufen von der Hand in den Mund und sorgen nur für die nächsten Bedürfnisse. Je höher der Kaufmann steht, und je mehr ihn gleichzeitig seine Mittel und sein Kredit die Ausnutzung der wechselnden Gestaltung der Marktlage gestatten, desto schärfer tritt das spekulative Element zu Tage.

Das heutige Verkehrswesen, namentlich der heutige, die räumlichen Entfernungen fast ganz unschädlich machende Nachrichtenverkehr hat die Gefahren der kaufmännischen Spekulation vermindert, aber das spekulative Element im Handel nicht beseitigen können.

Auch die Wahl des Einkaufsortes ist nicht leicht zu treffen. Man mufs dabei nicht nur darauf sehen, dafs man die Ware dort in der gewünschten Menge und Beschaffenheit überhaupt bekommen kann, sondern

man hat auch zu achten darauf, mit welchem Zeitverlust und mit welchem Kostenaufwand und mit welchem Risiko die Ware von dort aus an die Stellen zu transportieren ist, von denen aus sie der Kaufmann weiter verteilt. Je mehr Waren nebeneinander geführt werden, desto mehr verwickelt sich die ganze Sache. Gerade deshalb ist im Grofshandel, der auch in dieser Beziehung fast ausnahmslos die Marktverhältnisse voll auszunützen bemüht ist, die Sonderung der Geschäfte nach Warenarten noch viel schärfer durchgeführt, als im Kleinhandel, dessen kleine und kleinste Vertreter sich oft auf den Bezug aus irgend einem nahegelegenen Ort beschränken.

Der Grofshandel geht mit seinen Einkäufen vielfach direkt an die Produktionsstätte. Ist die Produktion in grofsen Betrieben konzentriert, so ist es dem Grofshändler durchaus möglich, ohne weitere Zwischenhände mit dem Produzenten in Verbindung zu treten. Ist die Produktion dagegen sehr zersplittert, so mufs oft erst durch Zwischenhände eine Zusammenziehung der zerstreuten kleinen Produktionsmengen stattfinden. Namentlich bei Getreide tritt das deutlich zu Tage. In Rufsland z. B. sorgen vielfach Dorfwucherer, kleine Kaufleute, kleine Spekulanten dafür, das von den einzelnen Bauern produzierte Getreide zu sammeln und es an den Grofshändler zu verkaufen, oder die Grofshändler senden Agenten oder Commis in die Produktionsbezirke und lassen dort die kleinen Mengen zusammenkaufen. Neuerdings haben sich private und staatliche Getreidespeicher und Elevatoren gebildet, die als erste Sammelstellen des von den Bauern produzierten Getreides dienen sollen.

In Deutschland bringt der Bauer sein Getreide auf den nächsten Markt, wo es von den Vertretern oder Agenten der Grofshändler oder von kleinen Zwischenhändlern zusammengekauft wird, oder — was m. W. noch häufiger ist — die in den Dörfern ansässigen kleinen Händler oder die auf die Dörfer geschickten Agenten der Grofshändler erwerben dort die kleinen Produktionsmengen der einzelnen Bauern. Auch hier sucht man durch Getreidelager — meist auf genossenschaftlichem Wege unter Benutzung des vom Staat gewährten Kredits — die Zusammenziehung der zerstreuten Produktionsmengen zu erleichtern.

In den Vereinigten Staaten von Amerika wird die Zusammenziehung der zerstreuten Produktionsmengen ohne Vermittlung kleiner Kaufleute bewirkt. Das Getreide geht in loser Schüttung an einen ländlichen Speicher — die Farmer selbst haben meist keine eigenen Scheunen —, an einen Country Elevator, wie sie sich an fast allen Eisenbahnstationen und an den Wasserstrafsen finden, und wird dann von hier aus an städtische Elevatoren gebracht, wobei mancherlei Abstufungen der Vermittlung bestehen. Das Ganze liegt in der Hand grofser Firmen und ist auf das äufserste centralisiert.

Der Getreideeinkauf bei Grofsgrundbesitzern mit bedeutenden Produktionsmengen vollzieht sich natürlich leichter als bei den kleinen

Bauern. Hier besteht in Deutschland z. B. meist ein direkter Verkehr zwischen Grofsgrundbesitzer und Grofshändler.

Das Beispiel des Getreides zeigt, wie bei zersplitterter Produktion erst umständliche Veranstaltungen nötig sind, ehe überhaupt der Grofshandel an die Produkte herankommt.

Dem Zweck, die zersplitterten Produktionsmengen zusammenzuziehen und dem Grofshandel bereit zu stellen, dienen auch die grofsen Specialmärkte, die sich neuerdings entwickelt haben, und auf denen die Produzenten entweder selbst oder durch Vermittlung von Händlern ihre Waren zusammen bringen. Solche Märkte giebt es z. B. für Vieh, für Wolle, für Hopfen, für Flachs, für Saaten, für Karden, für Federn u. s. w.

Der Grofshandel versucht es aber auch vielfach gar nicht erst, direkt von Produzenten einzukaufen, sondern er hält sich an andere Grofshändler, namentlich an die Exporteure des Produktionslandes oder an die Importeure seines eigenen oder benachbarter Länder. Darin kann eine wesentliche Arbeitsersparnis für den Grofshändler liegen und weiterhin auch eine Erleichterung der Auswahl. Für manche Artikel hat auf diese Weise der Grofshandel bestimmter Hafenplätze eine allgemeine Bedeutung gewonnen. London z. B. war früher der Mittelpunkt des ganzen Getreidehandels der Welt. Es ist noch immer in dieser Beziehung sehr bedeutsam, neben ihm haben aber auch Liverpool und Antwerpen eine grofse Wichtigkeit für den internationalen Getreidehandel erlangt. Ein bedeutender Teil der Einkäufe des festländischen Getreidehandels wird in diesen Plätzen bewirkt. Für Edelmetalle ist London noch immer der Centralmarkt. Bei Kaffee ist der Grofshandel in Amsterdam und Rotterdam für niederländisch-indische, in New York, London, Havre, Antwerpen und Hamburg für brasilianische, centralamerikanische und afrikanische Ware der Hauptvermittler. Auch für andere Artikel spielen die grofsen Hafenplätze in England, Frankreich, Belgien, Holland und Deutschland eine hervorragende Rolle. Die Grofshändler dieser Plätze kaufen entweder direkt in den Produktionsländern bei Exporteuren oder Produzenten, oder sie nehmen die Waren auf, die von den Produktionsländern ohne Bestellung nach diesen Plätzen gesandt sind. Von den grofsen Importfirmen beziehen dann wieder viele binnenländische Grofshändler ihren Bedarf, um die auf sie angewiesenen Kleinhändler zu versorgen. Zum Teil kauft der Grofshändler auch auf den grofsen öffentlichen Versteigerungen ein, die in den Hafenplätzen für gewisse Artikel üblich sind, z. B. in London für Kolonialwolle, in Amsterdam, Rotterdam und London für Kaffee u. s. w.

Die Aufgabe des Grofshändlers ist mit der Ausfindigmachung des geeignetsten Einkaufsplatzes und der besten Einkaufszeit noch nicht erschöpft. Es kommt auch auf die sonstigen Einkaufsbedingungen an. Je nach den Umständen mufs der Grofshändler z. B. bei überseeischen Bezügen feststellen,



ob er auf Abladung „fob“ (free on board) oder „cif“ (coast, insurance, freight) nach einem vereinbarten Platze kauft. Das erstere wird er thun, wenn er Gelegenheit zu günstiger Schiffsverladung hat, wobei er dann die Fracht der Weiterbeförderung zu tragen hat. Das letztere, das häufiger vorkommt, bedeutet, daſs der Verkäufer auſser den Kosten der Verladung auch die Versicherung gegen groſse Havarie und die Fracht bis zu dem vereinbarten Hafen zu tragen hat; dabei wird bei ganzen Schiffsladungen die Ware erst nach einem Orderhafen geführt, in welchem der Schiffsführer dann den endgültigen Bestimmungshafen erfährt, während bei Teilladungen in der Regel der endgültige Bestimmungshafen von vornherein festgestellt wird, z. B. cif London, cif Hamburg u. s. w.

Im Festlandsverkehr muſs der Groſshändler sich klar werden, ob er „frei ab Lager“ kaufen muſs, d. h. die Kosten des ganzen Transports vom Lager ab tragen will, oder ob er „frei ins Schiff“, „frei zur Bahn“ u. s. w. kaufen soll, wobei dann der Verkäufer die Kosten der Überführung vom Lager in das zur Weiterbeförderung zu benutzende Fahrzeug zu übernehmen hat, oder ob der Verkäufer alle Kosten übernehmen soll, die durch den Transport der Ware bis zu dem vereinbarten Bestimmungsort entstehen (z. B. „frei Berlin“, „frei Breslau“ u. s. w.).

Dazu kommt die Prüfung der Frage, ob die eingekaufte Ware sofort oder zu einem späteren Termin zu liefern ist, ob der Abzug des Gewichts der Verpackung („Tara“) vom Bruttogewicht den Interessen des Einkaufenden entspricht, ob die Zahlungsbedingungen ihm günstig sind u. s. w.

An den Einkauf der Waren, den die Laien so oft für eine einfache Operation halten, knüpfen sich also für den Groſshändler eine Unzahl von zum Teil sehr komplizierten Erwägungen, und es ist durchaus nicht leicht, das Zweckmäſsigste dabei herauszufinden; eine groſse geistige Arbeit muſs hier geleistet werden.

Will der Kleinhändler nicht unwirtschaftlich vorgehen, so hat er beim Einkauf seiner Waren eine ähnliche Arbeit zu leisten. Allerdings hat ihm der Groſshandel gewisse Arbeiten abgenommen; aber der Kleinhandel ist bei weitem nicht so specialisiert wie der Groſshandel und muſs deshalb oft auf eine groſse Zahl von Artikeln sein Augenmerk richten. Die modernen Warenhäuser vollends haben die Mannigfaltigkeit ihrer Artikel auf das äuſserste gesteigert und deshalb die Arbeit ihres Einkaufs sehr verwickelt und schwierig gestaltet. Der einzelne Kleinhändler trifft überhaupt auf einen sehr mannigfaltigen und in groſsen Städten sehr umfangreichen Bedarf, dem er gewachsen sein muſs; die Statistik groſser Städte, soweit sie sich überhaupt mit diesen Dingen befaſst, zeigt das deutlich.

Der Kleinhändler kann einkaufen beim Produzenten oder beim Groſshändler. Beide Wege werden benutzt. Überseeische Erzeugnisse kauft er fast ausschlieſslich vom Groſshändler, aber es sind nicht immer die

grofsen Importfirmen, an die er sich wendet, sondern oft genug nahe gelegene Grofshandelsfirmen, die selbst erst von den Importeuren eingekauft haben. Ganz kleine Geschäfte kaufen auch bei den gröfseren Kleinhandlungen ihres Orts ein. Festländische Erzeugnisse, namentlich des Inlands, kauft der Kleinhändler heute mehr als sonst bei den Produzenten ein, insbesondere Erzeugnisse der Fabrikindustrie, deren direkter Bezug durch das heutige Verkehrswesen erleichtert ist. Mostrich, Seife, Cigarren, Essig, Graupen, Nudeln und Maccaroni und ähnliche Fabrikate nimmt auch in kleinen Orten oft der Kolonialwarenhändler von dem Fabrikanten. Im Eisenwarenhandel findet sich der Bezug direkt vom Fabrikanten wohl für den gröfseren Teil der Waren, soweit nicht durch besondere Abmachungen zwischen Produzenten und Grofshändlern für bestimmte Waren der direkte Bezug vom Fabrikanten unmöglich gemacht ist. Auch im Manufakturwarenhandel und anderen Geschäftszweigen wird ein Teil der Waren direkt von dem Fabrikanten bezogen.

Der Kleinhandel hat also thatsächlich zum Teil den Grofshandel bei dem Einkauf bei Seite gedrängt. Für alle seine Einkäufe ist das freilich nicht möglich; bei Erzeugnissen, die in weit entlegenen Gebieten gewonnen werden und über See heranzubringen sind, ist der Kleinhandel im wesentlichen auf den Einkauf bei Grofshändlern angewiesen. Aber im einzelnen zeigt der Kleinhandel dabei ein sehr verschiedenes Vorgehen. Die grofsen und gut geleiteten Kleinhandelsbetriebe überspringen alle abgeschwächten Grade des Grofshandels und gehen direkt an die bedeutendsten Grofshandels- oder Fabrikantenfirmen. Das erfordert eine intensive Durchdringung der gesamten Marktverhältnisse. Welche Arbeit damit verbunden ist, mag das folgende Beispiel zeigen, das ich in meiner Schrift über den „Einflufs des Zwischenhandels auf die Preise“ (Leipzig 1888) angeführt habe. Eine grofse, kapitalkräftige und vortrefflich geleitete Kleinhandelsfirma für Kolonialwaren wandte sich 1886 u. a.

nach Holland und Süddeutschland für Apfelkraut,
„ Ungarn und Italien für Bohnen,
„ Amsterdam und Rotterdam für Javakaffee,
„ Havre, Hamburg und Antwerpen für Campinaskaffee,
„ London für Kanehl,
„ London, Hamburg und Antwerpen für Korinthen,
„ Neuwied für Eichelkaffee,
„ der Provinz Sachsen für Erbsen,
„ Holland, Sachsen und Süddeutschland für Gerste,
„ Braunschweig, Vlotho, Köln, Hamm und Minden für Farin,

nach Mainz, dem Elsafs und Marseille für Griesmehl,
„ Heilbronn und Dormagen für Hafergrütze,
„ der Eifel für Honig,
„ Mainz und Sachsen für Linsen,
„ Eschweiler für Weizenmehl,
„ Köln und der Schweiz für kondensierte Milch,
„ Amsterdam für Muskatnüsse,
„ Frankfurt a. M. für Gemüsenudeln,
„ Sachsen (Provinz) für Paraffinkerzen,
„ London u. Amsterdam für Pfeffer,
„ Pest, Augsburg und Mainz für Pflaumen,

nach Bayreuth für Putzkalk,
„ Antwerpen und Holland für Arracanreis,
„ Smyrna, Antwerpen und Holland für Rosinen,
„ Marseille für Mohnöl,
„ Mainz und Neustadt für deutschen Sago,
„ Stolberg und Köln für Ölseife,
nach Lippe-Detmold und Loewen für Reisstärke,
„ Mühlhausen für Suppenfiguren und Vermicelli,
„ London und Hamburg für Thee,
„ Stettin für Wichse,
„ Köln, Duisburg und Magdeburg für Raffinade,
u. s. w.

Diese lange Liste, die doch nur einen kleinen Teil der von grofsen Kolonialwarengeschäften zu führenden Waren aufweist, läfst erkennen, wie viele Fäden in einem solchen Geschäft zusammenlaufen, und über wie weite Bezirke hin das Geschäft Beziehungen unterhalten mufs. Bei jedem einzelnen Artikel mufs der Kleinhändler, der kaufmännisch handeln will, die beste und seinen Zwecken dienlichste Einkaufsgelegenheit und Einkaufszeit zu finden suchen, die zweckmäfsigsten Zahlungs- und Lieferungs- und Transportbedingungen, die richtige Taraberechung, die vorteilhafteste Abmachung über Anrechnung der Verpackuug, über Ersatz der Gewichtsverluste bis zum Verkauf („Gutgewicht"), über Vergütung für schadhaft oder unbrauchbar gewordene Teile der Waren und für Unreinlichkeiten derselben („Refaktie", „Bonifikation", bei flüssigen Waren „Decalo"), über Abzüge für Auslaufen oder Schwund der Flüssigkeiten beim Transport oder Lagern („Leckage", „Abfüllung", „Auffüllung"), über Abzüge für das, was in den Kisten oder Fässern beim Entleeren hängen bleibt (Besenschon) u. dergl. mehr. Der Kaufmann mufs eben überall auch kleine Vorteile mit in Rechnung stellen, um im ganzen gut abzuschliefsen. Zum Teil stehen ja Abzüge der genannten Art gewohnheitsmäfsig fest, zum Teil müssen sie aber im einzelnen Fall erst vertragsmäfsig vereinbart werden.

Ein Teil der Kleinhandelsfirmen macht es sich allerdings bequemer. Seine Beziehungen reichen über die nächsten Grofsstädte nicht hinaus. Nach den erwähnten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland" kaufen z. B. die Kolonialwarenhändler im Kreise Gifhorn meist bei Grofshändlern in Hannover und Braunschweig ein, die Kolonialwarenhändler in Hameln wenden sich nach Hannover und Bremen, die in Rawitsch meist nach Breslau u. s. w. Noch andere betreiben den Einkauf in der Weise, dafs sie den Besuch der Agenten und Reisenden von Fabrikanten und Grofshändlern abwarten und diesen Bestellungen machen. Die Agenten gehen dabei teilweise — z. B. in und bei Posen — so vor, dafs sie Bestellungen von verschiedenen Firmen auf die verschiedensten Waren sammeln und dann in Wagenladungen die Waren nach dem betr. Ort schaffen.

Das bedeutet eine Zusammenziehung der zersplitterten Einkaufsmengen der kleineren Firmen. Der Vorteil dieser Zusammenlegung kommt aber

nicht dem Kleinhändler, sondern dem Agenten oder Lieferanten zu gute und besteht in der Frachtkostenersparnis. Der geringe Bedarf kleiner Geschäfte an den einzelnen Waren ist aber auch für die betr. Kleinhändler selbst nachteilig. Sie können in der Regel dabei nicht so günstige Einkaufsbedingungen erzielen, wie kapitalkräftige Einzelbetriebe, Konsumvereine und Warenhäuser, und sind dadurch gegenüber ihrer kräftigeren Konkurrenz von vornherein im Nachteil. Der Nachteil läfst sich vermindern, wenn die kleinen Firmen sich zum gemeinsamen Einkauf zusammenschliefsen; sie können sich selbst dadurch die Verbilligung der Fracht verschaffen, die sie bei dem vorhin erwähnten Verfahren den Agenten oder Lieferanten überlassen, und sie können den Abstand zwischen ihren Einkaufspreisen und denen ihrer kapitalkräftigen Konkurrenz zu ihrem eigenen Vorteil vermindern. Der Nutzen eines solchen Vorgehens liegt so klar zu Tage, dafs man es nur bedauern mufs, dafs noch so wenig davon Gebrauch gemacht wird. Die Erhebungen über die „Lage des Kleinhandels in Deutschland“ führen nur vereinzelte Fälle eines gemeinschaftlichen Einkaufs der Kleinhändler an. Die Kolonialwarenhändler in Frankfurt a. O. kaufen gemeinschaftlich bei Importeuren und Fabrikanten ein; die in Sprottau beziehen Zucker, Reis, Salz, Petroleum und Heringe gemeinsam, die in Sagan nur Viehsalz und Soda, die in Posen Seife, Wichse, Citronen, Petroleum u. s. w. Im Manufakturwarenhandel zu Barmen gehören einige Firmen einer Gruppe zu gemeinschaftlichem Einkauf an u. s. w. In der Mehrzahl der in diesen Erhebungen erwähnten Fälle gehen aber die Kleinhändler getrennt vor. Die grofsen Firmen können das aushalten, die kleineren und kleinsten machen sich selbst dadurch die Konkurrenz auf die Dauer unmöglich. Gewifs ist es nicht immer leicht, die im Konkurrenzkampf gegen einander stehenden Kleinhändler zu vereinigen. Gewohnheiten, Anschauungen und Interessen gehen bei ihnen oft auseinander. Der Mangel an Kapital erschwert auch häufig ein gemeinsames Vorgehen, wenn nicht durch besondere Kreditorganisationen der Mangel ausgeglichen wird. Aber was in Frankfurt a. O. — unter dem Druck einer scharfen Konsumvereinskonkurrenz — möglich war und nach dem Zeugnis der dortigen Handelskammer den Kleinhändlern die „Erlangung billigster Preise“ und die „Ausnutzung billigster Transportgelegenheit“ verschafft hat, das sollte auch anderswo möglich sein.

Kleinhandel wie Grofshandel sind bei der Auswahl ihrer Einkaufsgelegenheiten nicht immer frei. Grofse Fabriken lehnen oft allen direkten Verkehr mit kleinen Kaufleuten ab und verweisen auf ihre Vertreter in den einzelnen Bezirken. Kartelle der Produzenten und unter Umständen auch der Grofshändler entziehen dem Abnehmer die freie Auswahl seiner Lieferanten u. dergl. mehr. Gerade in solchen Fällen wird es aber ein gemeinschaftlicher Einkauf ebenfalls erleichtern, wichtige Vorteile in den Bezugsbedingungen durchzusetzen. —

Dem Einkauf der Waren schliefst sich an die Heranschaffung der gekauften Waren an den Punkt, von dem aus der Kaufmann die Ware verteilen will. Dieser Punkt ist für den Kleinhändler gegeben. Er mufs die Ware nach dem Ort haben, an welchem sich sein Verkaufslokal befindet, oder doch wenigstens in die Nähe dieses Ortes, sodafs die Wiederergänzung der Vorräte, die in der Verkaufsstelle selbst nötig sind, leicht bewirkt werden kann. Der Grofshandel läfst zum Teil die gekauften Waren in seine eigenen Lager bringen, falls er solche überhaupt hat; aber er hat bei den heutigen Verkehrsmitteln nicht mehr nötig, dafs das Lager in seiner nächsten Nähe liegt, weil er selbst bei gröfserer Entfernung noch leicht über die Ware und ihre Bewegung verfügen kann. Da es sich für ihn um Bewegung gröfserer Mengen beim Bezuge wie beim Absatz handelt, so sucht er unnötige Transporte, Rücktransporte nach einem schon einmal von der Ware berührten Punkte u. s. w. in der Regel zu vermeiden. Sehr oft genügt es seinen Zwecken, wenn die Ware am Hafenplatz eingelagert wird (in Lagerhäuser, zollfreie Niederlagen u. s. w.), sofern von hier aus der Versand nach den von ihm zu versorgenden Bedarfspunkten ohne zu grofsen Kosten- und Zeitaufwand bewirkt werden kann. In noch anderen Fällen läfst er die Waren überhaupt nicht einlagern, sondern dirigiert sie, noch während sie sich auf dem Transport befinden, durch schriftliche oder telegraphische Order und mit Hilfe der Ladescheine und Konnossemente nach den Bedarfspunkten an seine Abnehmer.

Nicht immer liegt dem einkaufendem Grofs- oder Kleinhändler selbst die Fürsorge für den Transport ob. Wie schon erwähnt, können die Abmachungen so getroffen werden, dafs der Lieferant die Kosten und die Fürsorge für den Transport bis zu dem Verteilungsplatz des Kaufmanns zu übernehmen hat. Wird die Abmachung so getroffen, dafs der einkaufende Händler selbst für die Heranschaffung der Ware zu sorgen hat, so bedient er sich häufig dazu eines Spediteurs, weil dieser als Specialist die vorteilhaftesten Beförderungsgelegenheiten leichter ausfindig machen kann. Die Entwicklung des besonderen Berufs der Spediteure ist eine wichtige und im ganzen durchaus vorteilhafte Äufserung der Arbeitsteilung. Früher hatte der Kaufmann viel mehr selbst mit dem Transport zu thun und mit hohem Kosten- und Zeitaufwand für die Warenbewegung zu rechnen. Die geringe Wegsamkeit der zu durchziehenden Strecken, die Unsicherheit zu Lande zu Wasser zwang damals oft zu gemeinsamem Transport in grofsen Warenzügen, in Karawanen, in Schiffskarawanen (Admiralschaften), Vorkehrungen, die in kultivierten Ländern entbehrlich geworden sind.

Da heute im Verkehr civilisierter Länder die Aufschläge auf den Einkaufspreis viel geringer sind, als früher, so sucht der Kaufmann in jedem Falle den Transportaufwand möglichst zu beschränken. Für ihn



sind das — vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus betrachet — tote Kosten. Oft ist der Drang nach billigem Transport so grofs, dafs die langsamere und unpünktlichere Beförderung auf Wasserwegen dem Eisenbahntransport vorgezogen werden mufs.

Die Ausfindigmachung des vorteilhaftesten Weges für die Heranschaffung der Waren — mag nun der Lieferant den Transport übernehmen oder der Kaufmann ihn einem Spediteur übertragen oder selbst leiten — ist für jeden vorsichtig handelnden Kaufmann von grofser Bedeutung und Gegenstand besonderer Sorge und Arbeit. Soweit der Kaufmann das Risiko dieses Transportes selbst zu tragen hat, greift er in der Regel zur Transportversicherung und hat deshalb die weitere Aufgabe, die passendste Versicherungsgelegenheit zu suchen.

Auch die Bezahlung des Einkaufspreises vollzieht sich nicht, ohne dafs der Kaufmann sich über den vorteilhaftesten Weg klar werden mufs. Er mufs sich berechnen, ob er sich besser steht, mit einem bestimmten Ziel zu bezahlen oder sofort den Kaufpreis unter Beanspruchung eines Rabattes („Sconto“) zu erlegen. Das läuft auf ein Rechenexempel hinaus. Je niedriger der Scontosatz bei sofortiger oder kurzfristiger Bezahlung ist, desto weniger Anlafs hat der Kaufmann, auf die übliche Kreditfrist zu verzichten.

Handelt es sich um Bezahlung des Kaufpreises ausländischer Waren, so mufs der Kaufmann prüfen, ob er billiger wegkommt, wenn er bares Geld wegsendet, oder wenn er mit Wechseln bezahlt. Die genaue Unterrichtung über Bewegung und Stand der Wechselkurse ist also für ihn unentbehrlich.

Sind die Waren an dem vom einkaufenden Händler bezeichneten Bestimmungsort angekommen, so mufs er sich vergewissern, dafs die Ware den getroffenen Abmachungen entspricht, um eventuell die nötigen Reklamationen nach Mafsgabe der gesetzlichen Vorschriften einleiten zu können. Lagert er die Ware in einer zollfreien Niederlage oder in einem Lagerhause ein, so mufs er die für ihn zweckmäfsigste Art und Stelle der Lagerung ermitteln. Bringt er die Ware auf sein eigenes Lager, so mufs er für deren Schutz gegen Tierfrafs, gegen Schwund, gegen Verderben, gegen Diebstahl u. s. w. sorgen, die Ware richtig behandeln lassen, auf genügende Absonderung explodierbarer und feuergefährlicher Warenarten bedacht sein, nötigenfalls die mechanische Verkleinerung der Wareneinheiten, gewisse technische Arbeitsleistungen und Ähnliches vorbereiten. Für den Grofshandel beschränkt sich die Aufgabe in dieser Beziehung vielfach auf das Aussuchen der besten und vorteilhaftesten Lagergelegenheit, da die Lagerung und Aufbewahrung der Waren schon zu einem besonderen Geschäftszweig geworden ist, dem sich bestimmte Geschäftsleute und Gesellschaften berufsmäfsig widmen. Auch diese Äufserung der Arbeitsteilung gehört der neuesten Entwicklung

an. Die Gewerbestatistik in Deutschland wies 1895 im ganzen 281 „Aufbewahrungsanstalten“ mit 4208 durchschnittlich beschäftigten Personen nach, darunter 18 Grofsbetriebe (mit je über 50 beschäftigten Personen), die 2562 durchschnittlich beschäftigte Personen hatten. 1882 gab es nur 171 Aufbewahrungsanstalten mit 3565 durchschnittlich beschäftigten Personen, darunter 13 Grofsbetriebe mit 2215 Personen. 1896 gab es in Deutschland 23 Lagerhausgesellschaften auf Aktien mit 26,07 Mill. M. eingezahltem Aktienkapital, 9,01 Mill. M. Obligationen und ähnlichen Anleihen und 1,15 Mill. M. Reservefonds.

Der sefshafte Kleinhandel kann das eigene Lagerhalten im Verhältnis viel weniger entbehren als der Grofshandel. Der Hausierhandel dagegen hat ein festes Lager oft überhaupt nicht, sondern führt seine Warenvorräte mit sich herum.

§ 2. **Die Absatzgewinnung.** Alle die bisher besprochenen Vorgänge dienen dazu, den Kaufmann in den Besitz derjenigen Waren zu setzen, welche er an die Abnehmer vertreiben will. Eine weitere Gruppe seiner Arbeiten ist deshalb der Absatzgewinnung gewidmet. Sein Augenmerk mufs sich zunächst richten auf die Annäherung an die Abnehmer, auf die er rechnen mufs, wenn seine Ware nicht unverkauft liegen bleiben soll. Der Handel schlägt hierbei sehr verschiedene Wege ein.

Die typische Form des Kleinhandels, der sefshafte Ladenhandel, begnügt sich im wesentlichen damit, in seinem Verkaufslokal die Käufer abzuwarten. Zwar sucht man dem Konsumenten durch Zusendung von Boten, von Bestellkarten u. s. w. die Herstellung einer Verbindung mit dem Geschäft zu erleichtern und sie ihm durch diese und andere Mittel nahe zu legen; aber der Hauptweg zur Annäherung an die Konsumenten ist in dieser Gruppe des Kleinhandels doch noch immer das Warten auf die Käufer und auf die dadurch entstehenden mehr oder minder ständigen Beziehungen zu den Konsumenten.

Das entgegengesetzte Verfahren besteht in dem Aufsuchen von Warenbestellungen und Absatzgelegenheiten. Hier kommt nicht der Käufer zum Verkäufer, sondern der Verkäufer tritt an den Käufer heran. Das Aufsuchen von Bestellungen und Absatzgelegenheit kann in persönlicher und unpersönlicher Weise geschehen. In persönlicher Weise sucht der Hausierer unmittelbar bei dem Konsumenten Absatz zu finden, und gerade dieses enge Heranrücken an den Konsumenten selbst schafft dem Kleinhandel der Hausierer oft einen Vorsprung vor dem Ladenhandel und sichert selbst in solchen Gegenden einen Absatz, in denen der Ladenhandel an sich hinreichend vertreten ist, um den Bedarf der Konsumenten zu decken. Selbst in den Städten, in denen der Ladenhandel für die Heranschaffung aller Bedarfsgegenstände gesorgt hat, findet der hausiermäfsige Handel noch Abnehmer. In abgelegenen Gegenden mit zerstreut wohnender Bevölkerung ist er auch in civilisierten Ländern noch nicht

zu entbehren. Die Beziehungen zwischen Konsument und Hausierer sind in solchen Gegenden zwar nicht ständig, aber sie beruhen auf periodischer Wiederkehr, sodafs sich ein gewisses Bekanntschaftsverhältnis ausbildet. In den Städten entwickelt sich etwas Ähnliches bei dem hausiermäfsigen Handel, der mit Eiern, Butter, Milch, Gemüse, auch wohl Geflügel von den Bauern der nächsten Umgegend ausgeübt wird. Denn hier entsteht häufig ein periodisches Herantreten an den Konsumenten. Bei vielen anderen Hausierern dagegen, die aus gröfserer Entfernung gelegentlich in die Stadt kommen, handelt es sich oft nur um einmalige Berührung.

Ein persönliches Aufsuchen von Warenbestellungen bei den Konsumenten wird vom Kleinhandel auch durch Aussendung von Detailreisenden betrieben. Dieser Betrieb hat seinem Wesen nach viel Verwandtschaft mit dem Hausierhandel; aber das persönliche Auftreten der Detailreisenden bewegt sich in besseren Formen, und der Detailreisende nimmt nicht die Warenvorräte selbst, sondern nur Proben und Muster mit und liefert das Verkaufte nicht sofort an den Konsumenten aus, sondern nimmt nur die Bestellung entgegen, die dann von seiner Firma durch Übersenden der Waren ausgeführt wird.

Auch der Grofshandel, sowohl der Kaufmanns- als auch der Fabrikhandel, pflegt das persönliche Aufsuchen von Warenbestellungen. Er wendet sich an die Abnehmer — in der Regel also Kaufleute — durch Reisende und Agenten, von denen die ersteren zu den Angestellten des Geschäfts gehören. Auch diese Agenten und Reisenden führen nicht die Warenvorräte mit sich, sondern nur Proben und Muster. Von der Tüchtigkeit, der Gewandtheit des Auftretens und der Geschicklichkeit der Reisenden und Agenten hängt oft viel ab. Für manche Geschäfte ist es eine Lebensfrage, die bewährten und in bestimmten Bezirken gut eingeführten Vertreter zu behalten. Die Aufsuchung von Warenbestellungen auf diesem Wege erfolgt fast ausnahmslos in periodischer Wiederkehr.

Das unpersönliche Aufsuchen von Warenbestellungen wird durch Offerten, durch Probe- und Mustersendungen mit der Aufforderung zur Bestellung u. dergl. mehr ausgeübt. Der Kleinhandel beteiligt sich daran im allgemeinen nicht in besonderem Mafse; nur die Versandgeschäfte, die überhaupt die persönliche Berührung mit den Konsumenten im wesentlichen aufgegeben haben, und die grofsen Warenhäuser und grofse Einzelbetriebe des Kleinhandels, die mit dem Absatz in ihrem engeren Bezirk nicht auskommen, machen von diesen Mitteln mehr Gebrauch. Im Grofshandel spielt dagegen das unpersönliche Aufsuchen von Warenbestellungen eine grofse Rolle. Die Voraussetzung dafür ist, dafs dem Geschäft eine hinreichende Zahl von Adressen geeigneter Abnehmer zur Verfügung steht, und zwar braucht der Grofshandel die Adressen von Kaufleuten und Produzenten, der Kleinhandel, soweit er sich der Aus-

sendung von Offerten bedient, die Adressen von Konsumenten. Da es nicht immer leicht ist, die geeigneten Adressen zu finden, so haben sich besondere Geschäfte entwickelt, die durch Herausgabe kaufmännischer Adrefsbücher, durch Herstellung von Adressenkatalogen, durch Zusammenstellung bestimmter Gruppen von Adressen u. s. w. dem Kaufmann die Vorarbeiten für die Aussendung der Offerten abnehmen und die das Adressenmaterial fortlaufend ergänzen und berichtigen. Die Existenz und das Aufblühen solcher Adressenbüreaus, in denen abermals eine Äufserung der Arbeitsteilung im Handel zu erblicken ist, beweist, in welchem Umfange von dem unpersönlichen Aufsuchen von Warenbestellungen Gebrauch gemacht wird. Übrigens werden dabei, namentlich von Kleinhandelsfirmen, vielfach Fehler gemacht; viele Offerten gehen an Personen, die nach ihren persönlichen Verhältnissen oder nach den Zuständen ihres Wohnortes überhaupt nicht in die Lage kommen, von den Offerten Gebrauch zu machen. Durch schablonenhaftes Vorgehen werden so oft genug unnötige Ausgaben hervorgerufen.

Das unpersönliche Aufsuchen von Warenbestellungen direkt bei den Konsumenten hat mancherlei Mifsstände gezeitigt. Es wird mitunter in lästiger und zudringlicher Weise bewirkt. Manche Firmen begnügen sich nicht mit der Zusendung von Offerten und Mustern, sondern senden gröfsere oder kleinere Warenvorräte unaufgefordert an den Konsumenten und versuchen dann den Kaufpreis einzuziehen, wenn der Konsument die Sendung nicht in bestimmter Frist zurückgeschickt hat. Dies Verfahren läuft darauf hinaus, den Mangel an geschäftlicher Gewandtheit und an Kenntnis der rechtlichen Vorschriften, wie er sich bei vielen Konsumenten findet, durch eine Art Überrumpelung auszunützen.

Zwischen dem Abwarten der Käufer in der Verkaufsstelle und dem persönlichen Aufsuchen von Absatzgelegenheiten unmittelbar bei den Abnehmern steht das Verfahren, dafs der Verkäufer mit seinen Waren in die wichtigeren Absatzgebiete rückt und nun dort abwartet, bis die Käufer kommen. Dies Heranrücken an die Absatzgebiete kommt im Grofshandel wie im Kleinhandel vor. Im Kleinhandel erscheint es zunächst in der Form der Filialgeschäfte, die in bestimmten Bezirken errichtet werden, um den dortigen Konsumenten näher zu sein. Das Verfahren unterscheidet sich im übrigen nicht von dem Betrieb des Ladenhandels und läuft wie dieser auf Gewinnung ständiger Beziehungen zu den Konsumenten hinaus. Daneben giebt es aber auch Formen des Heranrückens an das Absatzgebiet, welche nur vorübergehende Beziehungen zu den Konsnmenten bezwecken.

Hierher gehören zunächst die Wanderlager. Sie werfen vorübergehend in bestimmte Orte gröfsere Warenmengen und suchen sie dort von einem festen Verkaufslokal aus abzusetzen, wobei sie auf das persönliche Herantreten der Konsumenten warten müssen.



Während die Wanderlager ein Ergebnis der neuesten Entwicklung von zweifelhaftem Wert sind, begegnet uns in dem Markthandel eine sehr alte Form des Heranrückens an die Absatzgebiete. Für den Kleinhandel, um den es sich an dieser Stelle dreht, kommen die Wochenmärkte und die Jahrmärkte in Betracht. Die Wochenmärkte dienen namentlich der Versorgung der Städte mit Lebensmitteln, die aus der Umgegend herangebracht werden entweder durch die Bauern selbst oder — was heute vielfach überwiegt — durch Kleinhändler, die in der Stadt ansässig sind und die Produkte der Umgegend heranziehen. Die früher mafsgebende Bedeutung für die Lebensmittelversorgung haben die Wochenmärkte nicht mehr. Aber sie erhalten sich, weil die Zusammenziehung gleichartiger täglicher Bedarfsartikel an bestimmten Stellen bei der Auswahl der Waren und bei der Kontrolle der Preisforderungen dem Konsumenten Vorteile bietet. In Grofsstädten ist dieser Wochenmarktverkehr vielfach in Markthallen verlegt. Durch örtliche Trennung der einzelnen Warengruppen wird im Markt- wie im Markthallenverkehr die Übersicht über Vorräte und Preise der betr. Gruppe erleichtert. Ein grofser Teil der Konsumenten besucht den Wochenmarkt bezw. die Markthalle nur gelegentlich und hält sich für den laufenden Bedarf an die nahegelegenen Ladengeschäfte, in denen in der Regel die betr. Waren ebensogut und zu den gleichen oder nur wenig höheren Preisen und mit viel geringerem Zeitverlust gekauft werden können.

Viel schärfer tritt der vorübergehende Charakter der Beziehungen zwischen Konsumenten und Kleinhändlern bei den Jahrmärkten und Krammärkten hervor, die in längeren Zwischenräumen in den Städten abgehalten und meist von entfernter ansässigen Kleinhändlern oder Kleinproduzenten beschickt werden. Diese benutzen die Jahrmärkte, um gelegentlich in entfernte Absatzgebiete eindringen zu können und so den Konsumenten des Marktplatzes und seiner nächsten Umgebung näher zu rücken. Es ist schon erwähnt, welche grofse Bedeutung solchen Märkten in den Zeiten unentwickelten Verkehrs zukam. Der älteste Handelsverkehr mit den Konsumenten vollzog sich in der Form des Hausier- und Wanderhandels, ohne dafs der Verkehr auf bestimmte Orte und Zeiten zusammengezogen wurde. Das allmählich einsetzende engere Zusammendrängen der Bevölkerung in geschlossene Ortschaften, in Städte, der periodisch bei bestimmten kirchlichen wie weltlichen Anlässen wiederkehrende starke Zusammenflufs von Menschen in den Städten veranlafste auch die Händler, sich in diesen bei den entsprechenden Gelegenheiten zusammenzufinden.

In Städten, die gute Landegelegenheit boten, oder an wichtigen Flufsübergängen oder Kreuzungspunkten der Handelsstrafsen konnte sich am ehesten ein solcher Verkehr entwickeln, sofern die nötige Rechtssicherheit gewährleistet war. Gerade dieser letztere Gesichtspunkt spricht

für die Ansicht, dafs die Märkte sich weniger selbst bildeten, als durch das Eingreifen der Obrigkeit ins Leben gerufen wurden, weil damit der erforderliche rechtliche Schutz gesichert war. Nach Rietschel's sehr beachtenswerter Abhandlung „Markt und Stadt in ihrem rechtlichen Verhältnis“ (Leipzig 1897, S. 40) ist in den meisten Städten des rechtsrheinischen Deutschlands der Markt gegründet worden durch Verleihung entsprechender Privilegien an Bischöfe, Klöster und weltliche Grofse seitens des Königs oder durch den König selbst, der ein besonderes Marktregal in Anspruch nahm und es — wie üblich — überwiegend in fiskalischem Interesse ausnutzte.

In den civilisierten Ländern sind die Vorteile des Jahrmarktsverkehrs ebenso geschwunden, wie die Anlässe, die sonst solche Märkte nötig machten. Der Ladenhandel, der ja jünger ist als der Hausierhandel und als der Markthandel, hat die regelmäfsige Bedarfsversorgung der Bevölkerung übernommen. Wir brauchen die Jahrmärkte nicht mehr dazu, und sie nützen uns auch nichts mehr. An ihrer Verminderung wird von allen Seiten gearbeitet. Gleichwohl findet sich noch in vielen Orten der Jahrmarktsverkehr. Die städtische Bevölkerung sieht in den Märkten weniger eine Gelegenheit, Einkäufe zu machen, als Vergnügungen zu geniefsen; die ländliche Bevölkerung, die ja in ihren Gewohnheiten viel ständiger ist, erscheint aber noch immer als Käufer. Eine gröfsere Bedeutung haben für die Bedarfsversorgung der Konsumenten nur noch die Specialmärkte, soweit sie dem Kleinhandel dienen. Diese haben sich auch neuerdings vermehrt. Man wird es darauf zurückführen müssen, dafs die Statistik im ganzen eine Zunahme der Märkte nachweist. In Preufsen gab es

1875: 12098 Märkte an 2675 Orten,
1891: 12701 „ „ 2663 „

Der Grofshandel hat das System, an die Absatzgebiete heranzurücken, ebenfalls in früheren Zeiten sehr stark befolgt und hat es auch beibehalten, wenn auch in anderen Formen. Im Mittelalter und bis in die Neuzeit hinein waren die grofsen Messen die periodischen Brennpunkte des Grofshandelsverkehrs. Sie spielten im Grofsverkehr eine ähnliche Rolle, wie die Märkte im Kleinhandelsverkehr und bedeuten ihrem Wesen nach ebenfalls eine zeitweilige Konzentration von Kaufleuten und Waren, um näher an die Absatzgebiete heranzukommen. Seit dem 13. Jahrhundert waren die durch grofse Privilegien geschützten Messen die wichtigsten Veranstaltungen im Grofshandel des Binnenlandes. Die Grofshändler und Kleinhändler fanden sich hier zusammen, um ihre Einkäufe zu machen, oder um an andere Kaufleute ihre Waren abzusetzen, und an diesen Warenverkehr schlofs sich Geld- und Wechselverkehr mehr und mehr an. Die internationale Bedeutung der Messen verschob sich im Laufe der Zeit. Im 12. und 13. Jahrhundert waren

es die Messen der Champagne, die als die bedeutendsten Stützpunkte des kontinentalen Grofshandelsverkehrs anzusehen waren. Noch älter als sie sind die Messen von Paris und St. Lyon. Seit dem 14. Jahrhundert rücken im Norden Brügge und Antwerpen, im Süden Lyon und Genf in den Vordergrund. Seit dem 16. Jahrhundert kommt im Zusammenhang mit der Verschiebung des Zuges der orientalischen Waren Frankfurt a. Main und für den Verkehr nach den östlichen Gebieten Frankfurt a. O. und Leipzig in die Höhe. Diese und andere Messen, deren es noch eine grofse Zahl gab, durch das Stapelrecht zum Teil zu besonderer Bedeutung gelangt, haben im engsten Zusammenhange mit der Aufhebung der lokalen Abgrenzung der wirtschaftlichen Beziehungen, also mit der zunehmenden Leistungsfähigkeit des die Gebiete enger an einander rückenden Verkehrswesens immer mehr an Wichtigkeit verloren. Im allgemeinen bedarf der Grofshandel solcher periodischen Zusammenziehung grofser Warenmengen und vieler Personen in der früheren Form nicht mehr, und aus den alten Centralpunkten des Grofsverkehrs haben sich vielfach Jahrmärkte entwickelt, die eine besondere Bedeutung nicht mehr haben. Oft sind auch an die Stelle der Messen die Börsen getreten. An anderen Stellen hat sich der Grofshandel in den Specialmärkten besondere Veranstaltungen zum gelegentlichen Heranrücken an die Absatzgebiete geschaffen. Auch die periodischen Auktionen in den Importhäfen, die dem Grofshandel in Lebensmitteln dienenden Auktionen in den Centralmarkthallen in Paris und ähnliche Einrichtungen helfen jetzt die Aufgabe der früheren Messen durchführen.

Nur in gewissen Artikeln hat der Mefsverkehr noch heute eine Bedeutung für den Grofshandel. So knüpft in Leipzig der Export in Spielwaren noch zum grofsen Teil an die Messen an; auch der Grofsverkehr in Pelzen stützt sich noch auf die dortigen Messen. Anscheinend liegt der Grund dafür darin, dafs derartige Waren ohne persönliche Musterung und ohne persönliche Vergleichung der verschiedenen angebotenen Sorten schwer in der richtigen Beschaffenheit und Preislage eingekauft werden können.

In Gebieten mit geringerer Verkehrsentwicklung haben freilich die Messen auch heute noch eine ähnliche Aufgabe zu erfüllen, wie sie ihnen im Mittelalter allgemein zugefallen war. In den weiten Gebieten des russischen Reiches ist sowohl in Europa als auch in Asien noch vielfach der Mefsverkehr von gröfster Bedeutung. Aber je mehr die Eisenbahnen in diese Gebiete hineingeführt werden, je dichter das Bahnnetz wird, je leichter das Hindernis der räumlichen Entfernung überwunden werden kann, desto mehr wird das Arbeitsfeld der Messen auch in diesen Gebieten eingeengt.

Dem Bestreben des Grofshandels, seine Waren näher an die Absatzpunkte heranzurücken, entspringt auch der Konsignationshandel im Verkehr über See.



Der Produzent oder Grofshändler sendet noch unverkaufte Warenmengen auf eigenes Risiko an einen im überseeischen Hafen ansässigen Kaufmann, der nun als Kommissionär die Ware so gut als möglich zu verkaufen sucht. So wird z. B. oft Getreide und Baumwolle von Amerika nach London, so werden deutsche Tuche nach New York konsigniert u. s. w. Der Vorteil liegt darin, dafs man mit den Waren dem Absatzgebiet näher ist und sich bei der Absatzgewinnung auf einen mit den Verhältnissen vertrauten Kaufmann stützen kann. Aber das Risiko ist nicht gering, und Verluste treten nicht selten ein.

Auch im Binnenlandsverkehr bedient sich der Grofshandel oft der Kommissionslager, um den Absatzgebieten näher zu sein, oder er bestellt in wichtigen Orten ständige Vertreter, die mit den nötigen Mustersammlungen ausgerüstet sind.

§ 3. **Die Bekanntmachung der Waren und Firmen.** Die verschiedenen Wege des Heranrückens an die Abnehmer bedürfen oft noch einer Unterstützung durch eine Reihe von Veranstaltungen, die eine möglichst vorteilhafte, den Käufer anregende und anlockende Art der Bekanntmachung der Waren und Firma bezwecken. Man pflegt alle diese Veranstaltungen unter dem Namen „Reklame“ zusammenzufassen; unter dieser Bezeichnung werden allerdings recht verschiedene Dinge vereinigt, die nur durch den gleichen Zweck zusammengehalten werden.

Das Bedürfnis, sich für die Absatzgewinnung der Reklame zu bedienen, ist bei den verschiedenen Betriebsformen des Handels sehr ungleich entwickelt. Der Konsumverein, der sich auf Verkauf an seine Mitglieder beschränkt, bedarf einer besonderen Reklame nicht; geht er aber über den Kreis seiner Mitglieder hinaus, wird er überhaupt als Erwerbsunternehmen betrieben, das sich auf weitere Konsumentenkreise stützen mufs, so bedarf auch er mancher Reklameveranstaltungen.

Der Hausierer und Detailreisende, der unmittelbar an den einzelnen Konsumenten herantritt, braucht keine besondere Reklame zu machen, da ihm Vorlegung der Waren oder Muster, Gelegenheit zu persönlicher Überredung, Eindruck des ganzen Auftretens u. dergl. zu Hilfe kommen.

Der Markthändler hat schon erheblich mehr Reklame nötig, bedient sich freilich mit Rücksicht auf die Auffassung der Masse der Konsumenten meist ziemlich plumper Mittel und stützt sich vor allem auf die persönliche Überredung, zu der er vielfache Gelegenheit findet.

Das Wanderlager, dem ständige Beziehungen zu den Konsumenten fehlen, und das in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Ware absetzen will, ist auf eine sehr lebhafte und umfangreiche Reklame angewiesen, die oft skrupellos vorgeht.

Der sefshafte Kleinhändler kann der Reklame nicht entraten und wird sie umsomehr anwenden, je schärfer der von ihm zu bestehende Konkurrenzkampf ist. Bisweilen sind freilich Kleinhändler so eng mit

ihrer Kundschaft verwachsen, dafs sie auch ohne besondere Reklame zurechtkommen können.

Rechnet der Kleinhändler auf Absatz in anderen Bezirken, so steigert das sein Reklamebedürfnis. Versandgeschäfte vollends, die überhaupt auf die persönliche Berührung mit den Konsumenten verzichten, können ohne grofse Reklame nicht vorwärts kommen. Auch die Warenhäuser sind, da sie auch auf die entfernter wohnenden Konsumenten rechnen müssen und einer scharfen Konkurrenz begegnen, zur ausgiebigen Verwertung der Reklame genötigt.

Der Grofshandel ist ebenfalls auf die Reklame angewiesen, aber da er zum grofsen Teil mit geschäftsgewandten Abnehmern zu thun hat, die mehr durch sachliche Vorteile als durch auffällige Reklamemittel zu gewinnen sind, so bewegt sich seine Reklame vielfach in ruhigeren Formen, hält sich von Auswüchsen und Mifsbräuchen fern und kann unter Umständen auch in engeren Grenzen bleiben.

Die Mittel der Reklame sind nicht gleichartig. Persönliche Auffassung, Geschick und Geschmacksrichtung des Kaufmanns und Rücksichten auf die Art der Hauptkundschaft bedingen hier wichtige Abweichungen. Beginnen wir mit dem Kleinhandel, dessen Verhältnisse vielfach noch mehr auf Reklame hindrängen als die des Grofshandels, so finden wir zunächst das Streben, die Existenz des Geschäftes und meist auch seine Hauptwarengattung in möglichst auffälliger Weise durch Firmenschilder, Aufschriften u. dergl. zur Kenntnis der Konsumenten zu bringen und ihnen in den Schaufenstern und Auslagen die wichtigsten Waren in möglichst Aufsehen erregendem Aufbau vorzustellen. Sehr häufig werden auch die Preise in erkennbarer Form angegeben, sodafs der Konsument sich schon von aufsen genau unterrichten kann. Für Brot ist das letztere auf Grund der Gewerbeordnung in manchen Orten polizeilich vorgeschrieben. Für sehr viel Konsumenten ist es angenehmer, die Preise von aufsen lesen zu können; sie fragen nicht gern erst im Laden, und in der Annahme, dafs der geforderte Preis zu hoch sein werde, unterlassen sie es oft, überhaupt den Laden zu betreten, der bei den ausgestellten Waren die Preise nicht kenntlich gemacht hat. Manche Geschäfte mieten auch an Stellen, an denen viel Menschen vorbeikommen, besondere Schaukästen, um die Aufmerksamkeit zu erregen.

Was bei dem einzelnen Kleinhändler sich auf ein oder wenige Fenster beschränkt, das wächst sich bei den Warenhäusern zu grofsen Flächen aus, hinter denen die Waren in reichster Auswahl ausgestellt sind. Das Warenhaus Au bon Marché in Paris, das ein ganzes Stadtviertel bedeckt, ist rings herum mit Schaufenstern versehen, in denen die Haupt-Warengruppen vertreten sind. Die Firma Rud. Hertzog in Berlin hat ebenfalls eine ganze Reihe von Schaufenstern neben einander. Das neue Gebäude für das Wertheim'sche Warenhaus in Berlin (Leip-

ziger Strafse) stellt sich in Folge der umfassenden Verwendung des Glases dem Beschauer von aufsen fast wie ein einziges riesiges Schaufenster dar. Ein solches Gebäude wirkt an sich schon wie eine fortgesetzte Reklame und erregt die Aufmerksamkeit und Kauflust der Konsumenten in hohem Mafse. Darin Ähnliches zu leisten, ist der überwiegenden Mehrzahl der selbständigen Kleinhändler unmöglich.

Im Innern der Läden bietet ein Teil der Kleinhändler, der über grofse Räume verfügt, oft eine kleine Specialausstellung. Neuere Tapisserie- und Stickereigeschäfte, Teppichhandlungen u. s. w. leisten in den grofsen Städten darin viel, in Anbetracht der teuren Mieten vielleicht zu viel. In vielen anderen Kleinhandlungen verbietet die Enge des Raumes oder die Art der Waren ein ähnliches Vorgehen. Wo aber im Innern die Waren zur Schau gestellt werden, da empfiehlt es sich wiederum, eine möglichste Öffentlichkeit des Preises durchzuführen, um dem Konsumenten die Übersicht zu erleichtern, Viele Kaufleute behandeln den Kaufpreis noch fast als Geheimnis, sie drücken ihn in Formen aus, die nur dem Geschäftspersonal verständlich sind. Das ist weder nötig noch nützlich. Je besser der Konsument sich selbst orientieren kann, desto leichter kann mit ihm eine Verständigung erzielt werden.

Auch in Bezug auf die Ausstellung der Waren im Innern der Verkaufsräume sind die grofsen Warenhäuser dem Kleinkaufmann überlegen. Sie bieten in übersichtlichster Form in grofsen, geschmackvoll ausgestatteten Räumen und in zum Teil fein und mit einem gewissen ästhetischen Gefühl ausgestalteter Gruppierung eine Reihe von Specialausstellungen nebeneinander. Darin liegt ein grofser Reiz für die Konsumenten.

Für den Nahrungsmittelverkehr haben die Markthallen eine ähnliche Bedeutung, wenn auch ihr ganzer Zuschnitt viel nüchterner ist, als derjenige der modernen Warenhäuser. Das volkswirtschaftlich richtige Prinzip der Markthallen hinsichtlich der Ausstellung der Waren liegt in der Centralisation der auszustellenden Warenmengen der einzelnen Geschäfte unter voller Ersichtlichmachung jedes einzelnen derselben. Das ist dasselbe Prinzip, auf dem sich die Wochenmärkte, die Jahrmärkte und Messen und auch die Bazare im Orient aufbauen, und das in einigen Städten in den „Passagen“ nachgeahmt ist, wie z. B. in der Galeria Vittorio Emanuele in Mailand, in der „Passage“ in Berlin u. s. w. In den europäischen Städten ist es aber nur der allerkleinste Teil der Geschäfte, der sich an dieser Centralisation beteiligen kann.

In anderer Weise centralisieren die Magazingenossenschaften der Handwerker die Ausstellung der Waren. Sie bringen die Erzeugnisse der Beteiligten in einen einzigen gemeinschaftlichen Verkaufsraum, um sie dort durch einen auf gemeinsame Rechnung bestellten Verkäufer absetzen zu lassen.

In all' den erwähnten Fällen der Centralisation der Warenausstellung sind die Verkaufsstellen örtlich zusammengelegt; die Verschiedenheit der Geschäftsinhaber verschwindet bei den Warenhäusern äufserlich und thatsächlich und bei den Magazingenossenschaften wenigstens äufserlich, während bei den Bazaren, den Markthallen, bei den Märkten und Messen, bei den Passagen die Verkaufsstellen der einzelnen Kaufleute in deutlich erkennbarer Weise von einander getrennt sind.

Die Centralisation der Warenausstellung der Kleinhändler ist überhaupt ohne Zusammenziehung der Verkaufsstellen auf einen Punkt nicht wohl möglich, sofern es sich nicht lediglich um vorübergehende Veranstaltungen handelt. Deshalb ist auch nicht darauf zu rechnen, dafs der Kleinhandel einer Stadt überhaupt zur Begründung eines gemeinsamen ständigen Ausstellungsmagazines schreiten wird. GUSTAV COHN (a. a. O. S. 275) erkennt eine entfernte Möglichkeit dafür an. Aber so lange nicht auf die zerstreute Lage der Verkaufsstellen vom Publikum verzichtet wird, solange würde das gemeinsame Ausstellungsmagazin die Geschäftskosten steigern, da in den Verkaufsstellen selbst nach wie vor die Vorführung und, soweit sie möglich ist, die Ausstellung der Waren verlangt werden wird, hier also nichts gespart werden kann.

Übrigens würde die örtliche Zusammenlegung der Verkaufsstellen der einzelnen Firmen vermutlich der erste Schritt zur Aufhebung auch der persönlichen Trennung der Geschäfte werden; die letzteren würden bald durch Genossenschaften oder Aktiengesellschaften oder andere Gesellschaftsformen, zu denen sich die Kapitalisten zusammenfinden, oder durch kapitalkräftige Einzelunternehmer aufgekauft werden. Statt der selbständigen Kleinhändler würden wir dann nur noch Warenhäuser haben. Die Versuchung zu einem solchen Vorgehen würde jedenfalls hier gröfser sein als bei dem Nahrungsmittelverkehr der Markthallen, weil die Gewinnaussichten gröfser sind. Ausgeschlossen ist aber auch bei den Markthallen eine solche Entwicklung nicht.

Es ist möglich, dafs eine spätere Zeit der Bedarfsversorgung lediglich durch Warenhäuser günstig gegenüber steht, weil die Centralisation eben gewisse Kostenersparnisse ermöglicht. Das liegt aber doch in so ferner Zukunft, dafs man mit solchen Möglichkeiten noch nicht rechnen kann.

In abgeschwächter Weise läfst sich der Gedanke der Zusammenlegung der Warenausstellungen der Kleinhändler auch jetzt schon verwerten. Eine mäfsige Zahl von Kleinhändlern kann sich z. B. zusammen thun, um gemeinsam an einer belebten Stelle eine grofse Warenauslage herzurichten, in der die einzelnen Firmen ersichtlich gemacht werden. Das wäre eine besondere Form der Reklame, die ebensogut möglich ist, wie gemeinsame Zeitungsanzeigen u. dergl. Ob diese Art der Reklame sich bezahlt machen würde, müfste allerdings erst erprobt werden; die

Aussicht würde um so geringer werden, je weiter die in der Auslage angegebenen Verkaufsstellen entfernt sind.

Aufser den Schaufenstern und der Ausstellung der Waren in den Verkaufsräumen oder in besonderen, abgetrennten Auslagen benutzt auch der Kleinhandel, wenigstens derjenige, welcher in der Hand kapitalkräftiger Firmen liegt, vielfach Cirkulare, Kataloge und Preisverzeichnisse, um die einzelnen Konsumenten mit der Art und den Preisen der Waren bekannt zu machen. Der Wetteifer in dieser Beziehung hat dazu geführt, dafs auf die äufsere Ausstattung dieser Druckstücke besonderer Wert gelegt wird, und manches wirklich Geschwackvolle und Originelle wird darin geleistet.

Ein anderes, neuerdings sehr in Aufnahme gekommenes Mittel zur Bekanntmachung der Firma und ihrer Waren sind die Reklameplakate. Solche Plakate haben manche Vorzüge. Sie lassen sich an jeder beliebigen Stelle, soweit nicht Polizeivorschriften entgegenstehen, anbringen: in Eisenbahnwagen, an Strafsenecken, an Anschlagsäulen, an Bauzäunen, an Giebelwänden u. s. w. Sind sie wirksam gestaltet, so haben sie den Wert eines ständigen Hinweises auf die Firma und ihre Waren und machen diese überall hin bekannt. Gerade in Bezug auf die Plakate hat sich ein grofser Fortschritt vollzogen. Die Kunst hat sich in den Dienst der Plakatmalerei gestellt, zuerst in Frankreich und weiterhin auch in anderen Ländern. Der Künstler findet hier nicht nur einen Weg zum Erwerb, sondern auch die Gelegenheit, seine Eigenart dem Publikum näher zu bringen, und das, was an dieser Eigenart bei einem Gemälde viele vielleicht abstofsen würde, läfst sich in der Plakatmalerei gut verwerten, weil es dem Zweck, die Aufmerksamkeit zu erregen und zu fesseln, entspricht. Namhafte Künstler und auch manche gute junge Kraft haben sich auf diesem Gebiete bewährt. Mehrfach haben grofse Firmen Plakatkonkurrenzen ausgeschrieben, und wirksame Entwürfe von künstlerischem Werte sind dabei zu Tage gefördert worden.

Die Verwertung dieses Reklamemittels wird erleichtert dadurch, dafs sich Specialfirmen entwickelt haben, die geeignete Entwürfe an die Beteiligten käuflich ablassen. Die Herstellung der Plakate ist eine Industrie von nennenswerter Bedeutung geworden, ebenso auch die Herstellung der Kataloge, Cirkulare u. s. w.

Den Zweck, die Aufmerksamkeit zu erregen, sucht man auch vielfach durch besondere Gestaltung der für das Geschäft thätigen Fahrzeuge zu erreichen. Stiefelgeschäfte geben dem Wagenkasten die Form eines Stiefels, Cigarrenhandlungen die Form und Ausgestaltung einer riesigen Cigarrenkiste u. s. w.

Als weiteres sehr wichtiges Mittel tritt die öffentliche Ankündigung. Sie erfolgte früher, als es noch gar kein Zeitungswesen gab, durch Ausrufer, die auf den Strafsen die Waren und ihre Preise bekannt machten. Auch heute ist das Verfahren noch nicht ausgestorben. In kleinen abge-

legenen Orten spielt noch immer der öffentliche Ausrufer eine wichtige Rolle auch für den Handelsverkehr mit den Konsumenten. Aber selbst in grofsen Städten wird noch vieles durch einfachen Ausruf bekannt gemacht. In Paris, in Mailand und anderen romanischen Städten werden alle möglichen Waren auf den Strafsen ausgerufen, was dem lebhafteren Temperament der Bevölkerung auch ganz entspricht. Gemüse, Spargel, Weintrauben, Scherzartikel u. s. w. werden auf diese Weise bekannt gemacht. Auch in Berlin mit seiner ruhiger gearteten Bevölkerung werden nicht nur, wie in sehr vielen Grofsstädten, Zeitungen, sondern auch Bückinge, Eier, Apfelsinen u. s. w. ausgerufen, und soweit meine persönlichen Erfahrungen reichen, hat sich diese Art der öffentlichen Ankündigung eher vermehrt als vermindert.

Immerhin ist es doch nur der kleinste Teil der öffentlichen Ankündigungen, der durch Ausrufen bewirkt wird. Die Hauptmasse der Ankündigungen erfolgt in den Zeitungen, sei es dafs Anzeigen oder besondere Reklameartikel der Zeitung eingefügt werden, sei es dafs besondere Beilagen, die als Reklame für die Firma dienen, beigegeben werden. Das Inserieren in den Zeitungen mufs mit Geschick durchgeführt werden, wenn es Erfolg haben soll. Man mufs die richtigen Blätter wählen, man mufs entweder ständig inserieren oder die richtigste, d. h. die am meisten Beachtung der Anzeige versprechende Zeit aussuchen, man mufs die äufsere Anordnung und den Text der Anzeige möglichst wirksam gestalten u. s. w. In jeder Zeitung kann man sich überzeugen, wie grofs die Verschiedenheit der Geschicklichkeit in dieser Beziehung ist.

Die Einrückung in Zeitungen ist heutzutage ganz aufserordentlich verbreitet. Für die Zeitungen ist damit eine sehr reichliche, oft für den finanziellen Erfolg entscheidende Einnahmequelle erschlossen. Für den Geschäftsbetrieb des Kleinhandels liegt freilich darin eine erhebliche Ausgabe. Sie wird sich nicht in allen Fällen bezahlt machen; aber selbst wenn sie nicht durch entsprechend vermehrten Absatz ausgeglichen wird, kann sich bei der Heftigkeit der Konkurrenz im Kleinhandel der Einzelne dem Einrücken von Anzeigen in Zeitungen nicht entziehen.

Übrigens fehlt es keineswegs an Beispielen dafür, dafs die Anzeigen in den Zeitungen sich reichlich rentieren, namentlich in Tageszeitungen, die von vielen Familien gelesen werden; Fachblätter, die nur in einem engeren Kreise Beachtung finden, versprechen nicht immer guten Erfolg, doch giebt es auch wichtige Ausnahmen auf beiden Seiten. In der Zeitschrift „Mitteilungen über Insertionsmittel“, die als Beilage der von Rob. Exner herausgegebenen Fachzeitschrift für das Reklamewesen „Propaganda“ beigegeben wird, findet sich u. a. in Nr. 1 vom Oktober 1897 eine Übersicht über die geschäftlichen Erfolge der Anzeigen einer Firma „der feineren Genufs- und Konsumbranche“. Die Firma hat für Anzeigen in 14 Zeitungen 3535 M. ausgegeben und dadurch 369 Aufträge im Ge-

samtbetrage von 13 222 M. erhalten, sodafs für 100 M. Aufträge 26,73 M. Insertionskosten zu zahlen waren. Dieser Betrag ist nicht niedrig, wird aber von der Firma im Hinblick auf die so angeknüpften dauernden Beziehungen nicht als zu hoch angesehen. In manchen Blättern war der Erfolg noch erheblich über den Durchschnitt hinausgegangen; für 100 M. Aufträge waren bei den wirkungsvollsten Blättern nur 13,80, 12,90, 10,60 und 10,40 M. an Insertionskosten zu zahlen.

Einen Einblick in den Umfang des Annoncenwesens gewinnt man, wenn man die in derselben Zeitschrift (II. Jahrg., Heft 3) veröffentlichte Statistik der Inserateneinnahmen von über 100 grofsen Tageszeitungen am 11. Dezember 1898 ansieht. An diesem einen Tage nahmen an Annoncen ein

der Berliner Lokalanzeiger	32 659 M.
der Breslauer Generalanzeiger	14 034 „
das Berliner Tageblatt mit Generalanzeiger	12 474 „
das Hamburger Fremdenblatt	10 649 „

Weitere	15	Zeitungen	über	5 000 — 10 000 M.
„	6	„	„	4 000 — 5 000 „
„	13	„	„	3 000 — 4 000 „
„	24	„	„	2 000 — 3 000 „
„	33	„	„	1 000 — 2 000 „
„	6	„	über	1 000 M.

Die Inseratenfläche betrug bei

5	Zeitungen		über 5 qm
9	„	über	4 bis 5 „
6	„	„	3 „ 4 „
19	„	„	2 „ 3 „

u. s. w.

Dafs auch für den Absatz in den Arbeiterkreisen das Annoncieren von Bedeutung ist, zeigt der Umstand, dafs in einer ganzen Reihe sozialdemokratischer Blätter mehr Seiten für Anzeigen als für Text verwendet werden. Im Jahrg. I Nr. 4 der genannten Zeitschrift wird mitgeteilt, dafs am 12. Dezember 1897 betrug

	der Text	die Anzeigen
in der Volksstimme, Frankfurt a. M.	$9^1/_2$ Seiten	$20^1/_2$ Seiten
„ „ Volkszeitung, Leipzig . . .	$10^3/_4$ „	$15^1/_4$ „
„ „ Volksstimme, Magdeburg . .	6 „	14 „
„ „ Arbeiterzeitung, Dresden . .	5 „	11 „
„ „ Volkszeitung, Mainz . . .	$5^1/_2$ „	$10^1/_2$ „
im Abendblatt, Offenbach	4 „	10 „

u. s. w.

Auch die Inseratenvermittlung hat sich zu einem besonderen Geschäftszweig entwickelt, der von bedeutenden Firmen durchgeführt wird.

Der Grofshandel bedient sich zum Teil der schon erwähnten Mittel ebenfalls. Namentlich Anzeigen, Cirkulare und Kataloge werden viel gebraucht und spielen zum Teil beim Export eine grofse Rolle. Dazu

treten noch andere Wege zur Bekanntmachung der Waren, Wege, die überwiegend vom Grofshandel verwertet werden. Das, was der Kleinhandel durch Schaufenster und Auslagen und durch die Warenausstellung im Innern der Verkaufsstellen zu erreichen sucht, d. h. die ständige Vorführung der Waren, das erstrebt der Grofshandel, insbesondere der Fabrikhandel, durch Exportmusterlager.

Die Exportmusterlager stellen sich dar als eine ständige Ausstellung der neuesten Muster, verbunden mit einer kaufmännischen Vermittlungsstelle. Der Zweck ist, einen Überblick über die wichtigsten Exportartikel zu geben und dadurch eine Orientierung für den einheimischen Grofshändler, der den Export pflegt, und für den ausländischen Grofshändler, der sich über die Leistungsfähigkeit der Exportindustrie des Landes unterrichten will, zu ermöglichen, gleichzeitig aber auch Geschäftsabschlüsse zu vermitteln. Die Aufgabe ist also wesentlich praktischer Art. Die Durchführung eines solchen Ausfuhrmusterlagers ist einem Einzelnen nicht ganz unmöglich. Es giebt einige Exportmusterlager, die von einzelnen Unternehmern durchgeführt werden. In gröfserem Stile ist die Aufgabe aber nur durch Zusammenschlufs mehrerer zu erreichen. Das ist denn auch der Weg, den Prof. Dr. Huber in Stuttgart 1881 anregte. Ihm ist es gelungen, auf dem Wege einer Genossenschaft 400 Fabrikanten für diesen Zweck zu vereinigen und im Frühjahr 1882 das erste deutsche Exportmusterlager in Stuttgart zu errichten. Diese neue Schöpfung hat sich gut entwickelt und dem Export viel genützt; 1894 vermittelte das Ausfuhrmusterlager für 343 Käufer 2124 Aufträge, 1896 für 371 Käufer 2433 Aufträge. 1885 errichtete das Institut in Hamburg und im Piraeus Zweigniederlassungen. Nach seinem Vorbilde sind eine ganze Reihe anderer Ausfuhrmusterlager entstanden. Nach Hubers Angabe im Handwörterbuch der Staatswissenschaften (2. Aufl.) folgte schon 1883 Berlin („Centralverein für Handelsgeographie“), 1884 und 1885 Amsterdam, Münster, Karlsruhe, Frankfurt a. M., 1886—1888 Köln, Dresden, Wien, Pest („Handelsmuseum“), London („Exportbörse“), Buenos Ayres („ständige Ausstellung“), Belgrad („kommerzielle Exportagentur“), mehrere italienische Städte u. s. w. 1897/98 kamen in Deutschland dazu die Exportmusterlager in Leipzig, in Weimar, ein weiteres „Deutsches Exportmusterlager“ (Luisenhof) in Berlin. In Brüssel ist die „Fédération industrielle belge pour favoriser l'exportation“ hierher zu rechnen. Auch in Frankreich, Rufsland, Italien, Schweden und Nordamerika hat die Bewegung, die hier im einzelnen nicht geschildert werden kann, grofse Fortschritte gemacht, und gerade in der neuesten Zeit sucht man allenthalben auf diesem Wege eine Förderung des Exports zu erreichen. Die Erfolge sind nicht überall gleich. In Wien, München und Karlsruhe gingen die Exportmusterlager bald wieder ein; auch die französischen „Exportkontore“, die bei den französischen Handelskammern im Auslande errichtet wurden, haben besondere Erfolge

noch nicht erzielt. Die Schwierigkeit liegt namentlich darin, dafs eine ständige geschäftliche Fühlung mit der Exportindustrie unterhalten werden mufs, um in Mustern, Preisen u. dergl. stets auf dem neuesten Standpunkt zu stehen. Mit veralteten „Lagerhütern" ist nichts zu erreichen. Die Anforderungen an die Umsicht, Geschicklichkeit und Gewandtheit der leitenden Personen sind deshalb sehr grofs, und Huber selbst, von dem der Anstofs zu der ganzen Bewegung ausgegangen ist, hat wiederholt betont, dafs der Erfolg von der Tüchtigkeit des Leiters und der Mitglieder wesentlich abhängt.

Charakteristisch ist bei den Exportmusterlagern, dafs der Zusammenschlufs einer gröfseren Zahl von Exportindustriellen („Fabrikkaufleuten") in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle die Grundlage der Institution ist. Beim Kleinhandel sahen wir, dafs der Zusammenschlufs zu gemeinsamer Unterhaltung von Warenausstellungslokalen noch sehr wenig entwickelt ist, und dafs dort auch die Aussichten in dieser Beziehung nicht sehr grofs sind. Warum ging es beim Grofshandel? Einmal deshalb, weil es sich im Grofs-(Fabrik-)Handel überwiegend um tüchtig durchgebildete Kaufleute handelt, die über die Sorgen des nächsten Tages hinausblicken können, weiter weil im Verhältnis ihre Zahl geringer ist, vor allem aber auch deshalb, weil im Grofshandel Verkauf und Warenausstellung anders organisiert werden kann, als im Kleinhandel. Der letztere kann seine auszustellenden Warenvorräte und seine Verkaufsstellen in der Regel nicht trennen, weil der Absatz in kleinen, meist dem Käufer gleich mitzugebenden Einheiten erfolgt und deshalb unmittelbar von dem dazu gehörigen Warenlager versorgt werden mufs. Die zur Schau gestellten Waren und das Warenlager fallen hier naturgemäfs meist bis zu gewissem Grade zusammen und können von der Verkaufsstelle nicht wohl abgelöst werden. Im Grofshandel, speciell im Fabrikhandel, genügt es, Muster und Proben zur Schau zu stellen und dazu einen Geschäftsvermittler zu setzen. Die Warenvorräte selbst können völlig davon getrennt werden, da der Käufer die Ware, die er erstanden hat, nicht sofort mitnimmt und mitnehmen kann.

Nicht zu verwechseln mit den Ausfuhrmusterlagern sind die eigentlichen „Handelsmuseen", deren Aufgabe rein informatorischer Art ist. Das Handelsmuseum ist eine Sammlung von gangbaren Exportartikeln, die den inländischen Produzenten Anregung und Richtung für ihre Thätigkeit geben soll. Es ist also ein Mittel kaufmännischer und geschäftlicher Bildung, aber seiner Idee nach keine Vermittlungsstelle für praktische Geschäftsabschlüsse. Solche Anstalten sind zum Teil aus Staatsmitteln, zum Teil mit Staatsunterstützung, zum Teil aus den Mitteln privater Vereinigungen errichtet, zuerst 1883 in Brüssel (aus Staatsmitteln). Auch in Italien, Oesterreich, Schweden bestehen Handelsmuseen. In Deutschland ist ein Reichshandelsmuseum zwar schon längere Zeit geplant, aber

noch nicht verwirklicht. In Philadelphia ist 1896 ein grofses „Welt-Handelsmuseum“ errichtet, dessen Ziele aber weiter gesteckt sind. Die praktische Bedeutung wird bei solchen Anstalten leicht abgeschwächt, wenn sie nicht auf der Höhe der Zeit bleiben.

Zum Teil wird der Name „Handelsmuseum“, wie aus den obigen Angaben hervorgeht, auch für eigentliche Exportmusterlager gebraucht.

Das Exportmusterlager ist eine sefshafte, ständige Warenausstellung im Inlande oder Auslande; der Verkehr hat aber auch „fliegende“, also Wanderausstellungen von Waren in's Auge gefafst. Man hat die Waren durch „schwimmende Ausstellungen“ in den Absatzgebieten bekannt zu machen versucht, d. h. durch Schiffe, welche ein Musterlager von Exportartikeln mit sich führen, und auf denen auch Gelegenheit zum Geschäftsabschlufs gegeben ist. Auch aus Deutschland ist unter Führung von Dr. Jannasch in den neunziger Jahren eine solche Expedition ausgegangen.

In diesen Bestrebungen steckt ohne Frage ein richtiger Kern; aber die Schwierigkeiten, die sich dem geschäftlichen Erfolge in persönlicher und sachlicher Hinsicht in den Weg stellen, sind nicht gering. In sachlicher Beziehung ist die Ergänzung und Erneuerung der Muster, in persönlicher Beziehung die Gewinnung von Personen, die mit der nötigen Vielseitigkeit der Warenkenntnis auch die nötige Orts- und Sprachkenntnis und die sonst erforderlichen kaufmännischen Fähigkeiten verbinden, eine schwer zu lösende Aufgabe.

In kleinerem Stile dient einem ähnlichen Zwecke die Entsendung von „Kollektivreisenden“ in das Ausland. Mehrere Firmen gleicher Geschäftsart entsenden gemeinschaftlich einen Vertreter, der mit den erforderlichen Mustersammlungen ausgerüstet ist, ins Ausland, um dort die Waren bekannt zu machen und gleichzeitig Abschlüsse zu vermitteln. Da hier die Beschränkung auf dieselbe Warenart oder doch auf nahe verwandte Warenarten möglich ist, so läfst sich mancher Erfolg erzielen, vorausgesetzt, dafs man die richtigen Personen findet.

Zu den Reklamemitteln, deren sich der Grofshandel bedient, sind auch die heutigen Ausstellungen zu rechnen. Ursprünglich waren die Ausstellungen mehr als Hilfsmittel des Bildungswesens gedacht. Später hat sich der Reklamezweck, d. h. die Absicht, die Erzeugnisse bekannt zu machen, in den Vordergrund geschoben. Diese Bekanntmachung erfolgt naturgemäfs in der Absicht, Absatz zu erzielen. Bei jeder neueren Ausstellung ist denn auch dafür gesorgt, dafs in der Ausstellung selbst sowohl kleinere Einkäufe von Probestücken als auch gröfsere Abschlüsse bewirkt werden können. Aber mehr noch als diese unmittelbare Wirkung auf den Absatz wird die mittelbare Wirkung ins Auge gefafst. Der Ausstellende rechnet darauf und mufs darauf rechnen, vor allem auch über die Dauer der Ausstellung hinaus ständige Absatzbeziehungen zu gewinnen dadurch, dafs er vorübergehend der Bevölkerung in der Ausstellung seine

Waren vorgeführt hat. Für den praktischen Geschäftsmann tritt der ideale Zweck der Ausstellung, wie die Schaffung neuer Anregungen, die Darbietung eines Überblicks über die höchste Leistungsfähigkeit der Produktion, die erzieherische Wirkung der Ausstellung in den Hintergrund, wenn ihm auch diese Seite der Sache nicht gleichgültig sein mag, da er gewisse Anregungen dadurch bekommen kann. Im Vordergrunde steht für den Geschäftsmann jedenfalls der Charakter der Ausstellung als Reklamemittel, und von dem Erfolg dieser Reklame wird das Urteil der Geschäftswelt über den Wert der Ausstellungen wesentlich bedingt. Die mittels der Ausstellungen veranstaltete Reklame ist im allgemeinen sehr kostspielig. Frachtkosten, Reisekosten, Platzmiete, Kosten der äufseren Einrichtung des Ausstellungsraumes, Kosten der Vertreter oder des eigenen Aufenthalts am Ausstellungsorte, Versicherungskosten u. dergl. mehr erwachsen dem Aussteller unter allen Umständen, selbst wenn er nicht auf kostspielige und sonst nicht verwertbare Reklamestücke verfällt. Solche Paradestücke sind übrigens nicht selten und verschlingen mitunter grofse Summen. Der Aussteller wird dazu gedrängt durch das Streben, innerhalb der Ausstellung die Aufmerksamkeit in besonderer Weise zu erregen. Ob die Kosten dieser Reklame sich bezahlt machen, ist natürlich nicht vorauszusehen. Selten wird der während der Ausstellung selbst erzielte Absatz besonders ins Gewicht fallen, wenn es sich nicht um Gegenstände des täglichen Bedarfs handelt, die von den Besuchern der Ausstellung benutzt werden, wie Cigarren, Bier und andere Genufsmittel. In der Regel kommt es darauf an, ob und in welchem Umfange durch die Ausstellung ständige und nachhaltige Geschäftsverbindungen angeknüpft sind. Das Risiko, dafs dieser dauernde Erfolg durch die vorübergehende Schaustellung nicht erreicht wird, ist nicht gerade gering. Mitunter wird durch die Teilnahme an der Ausstellung das gerade Gegenteil von dem erreicht, was der Aussteller hoffte. Er stellt nicht nur seine Waren aus, sondern giebt mit den Waren auch manche Fabrikationsgeheimnisse und Muster preis, die nun unter Umständen von der ausländischen Konkurrenz nachgeahmt und verwertet werden, namentlich wenn der Schutz des geistigen Eigentums nicht genügend ausgebaut ist. Tritt das ein, so hat der Aussteller seine Konkurrenten gefördert und seinen eigenen Absatz nicht erweitert. Solche Erfahrungen sind oft genug gemacht und haben in den gewerblichen und kaufmännischen Kreisen eine gewisse Abneigung gegen die Beteiligung an Ausstellungen hervorgerufen.

Ob die Reklamekosten, die mit der Beteiligung an der Ausstellung verbunden sind, sich für die Volkswirtschaft rentieren, hängt davon ab, ob sich der Absatz der Produktion des Landes im ganzen dadurch nachhaltig erweitert und so einen dauernden Gewinn ermöglicht, der ohne die Ausstellung nicht zu erreichen gewesen wäre. Sowohl für die Volkswirtschaft wie für den einzelnen Aussteller kann das der Erfolg der Aus-

stellung sein und ist es oft genug gewesen. Aber es fehlt auch durchaus nicht an ungünstigen Erfahrungen.

Für die Volkswirtschaft haben die Ausstellungen aber nicht nur diese unmittelbare geschäftliche Bedeutung; gerade die ideale Bedeutung ist hier wertvoll. Eine Ausstellung kann durch Vorführung guter Vorbilder, durch Klarstellen der Mängel und Lücken der Produktion den Anstofs zu einer dauernden Steigerung der Leistungsfähigkeit der Produktion geben. Sie kann die Wertschätzung der nationalen Produktion im Inlande und Auslande steigern. Sie kann auch durch die oft komplizierten Aufgaben, die ihre äufsere Gestaltung stellt, der Architektur, der Technik, der Gärtnerei u. s. w. wertvolle Anregungen geben, und unter Umständen können diese allgemeinen Wirkungen so grofs sein, dafs sie auch über den geschäftlichen Mifserfolg zu trösten vermögen.

Allerdings wird auch dieser Zweck nicht immer erreicht, und gerade die geschäftlichen Interessen der Aussteller können sich hier als hinderlich erweisen. Der gröfste geschäftliche Erfolg ist bei Waren mittlerer Preislage, die sich zum Absatz im grofsen eignen, zu erzielen. Solche werden denn auch vorzugsweise ausgestellt. Die hervorragendsten, aber auch kostspieligsten Leistungen sind nicht oder nicht genügend vertreten, sodafs schon aus diesem Grunde ein volles Bild der Leistungsfähigkeit der Produktion nicht erzielt wird. Dazu kommt, dafs immer nur ein kleiner Bruchteil der Produzenten ausstellt, und dafs oft gerade bedeutende Firmen sich nicht beteiligen, weil sie ohnehin schon genügend eingeführt sind und deshalb des Reklamemittels der Ausstellungen nicht zu bedürfen glauben.

Den allgemeinen Weltausstellungen, für die das Gesagte vorzugsweise gilt, reihen sich neuerdings in wachsendem Umfange Fach- und Provinzialausstellungen an. Beide kommen ebenfalls als Reklamemittel für den geschäftlichen Verkehr in Betracht, und ihnen stehen viele Praktiker freundlicher gegenüber. Die Kosten sind hier für den Aussteller nicht so erheblich, wie bei der Teilnahme an den grofsen entfernt gelegenen Weltausstellungen. Die Provinzial- und Fachausstellungen schaffen überdies, weil sie im nächstgelegenen Absatzgebiet wirken, auch mehr Gelegenheit zur Anknüpfung dauernder Geschäftsbeziehungen. Einen Überblick über die ganze Produktion des Landes geben sie nicht. Aber sie bieten entweder nach territorialer oder nach beruflicher Abgrenzung einen Ausschnitt aus der Produktion, der oft in sich vollständiger ist, als die entsprechenden Teile der Weltausstellungen. Mit den Provinzial- und noch mehr mit den Fachausstellungen sind deshalb, falls sie überhaupt richtig organisiert waren und unter der Leitung tüchtiger Kräfte standen, im allgemeinen günstige Erfolge erzielt worden.

Auf weitere Einzelheiten und auf die Entwicklung des Ausstellungswesens kann hier nicht eingegangen werden. Der Band dieses Hand-

buchs, welcher Gewerbewesen und Gewerbepolitik behandelt, wird den Gegenstand ausführlicher darstellen müssen. An dieser Stelle kommen die Ausstellungen nur als ein Mittel der geschäftlichen Reklame in Betracht. Der Kleinhandel bedient sich, schon der grofsen Kosten wegen, dieses Mittels nur wenig. Für den Grofshandel, namentlich für den Fabrikhandel, ist es aber von erheblicher Bedeutung.

Die Reklame belastet den Handelsverkehr ohne Frage mit grofsen Kosten. Es fragt sich, ob diese Kosten sich volkswirtschaftlich rechtfertigen lassen. Die Frage wird in den nationalökonomischen Lehrbüchern entweder ganz ignoriert oder nur flüchtig gestreift. Zwischen den Zeilen kann man dabei, sofern die Reklame und ihre Mittel überhaupt berührt werden, oft ein ungünstiges Urteil herauslesen. Ausstellungen, Exportmusterlager und ähnliche Veranstaltungen werden allerdings anerkannt; aber das, was namentlich der Kleinhändler durch Anzeigen, Plakate, Schaufenster u. s. w. an Reklame leistet, wird unter dem Gesichtspunkt — und nur unter diesem — betrachtet, dafs es die Kosten der Bedarfsvermittlung erhöht, und diese Kosten der Bedarfsvermittlung erregen an manchen Stellen Anstofs.

Will man zu einem sachlich begründeten Urteil über die volkswirtschaftliche Berechtigung der Reklame kommen, so mufs man sich klar machen, dafs die Frage aufs engste zusammenhängt mit der Frage nach der Berechtigung des Handels überhaupt. Gäbe es keinen Handel, (Fabrik- und Kaufmannshandel), so gäbe es auch keine Reklame; Niemand würde sie nötig haben. Könnte man es erreichen, dafs die Bedarfsversorgung in der bisherigen Mannigfaltigkeit, Reichhaltigkeit, Pünktlichkeit und Regelmäfsigkeit durchgeführt würde ohne eine berufsmäfsige Vermittlung zwischen Produzenten und Konsumenten, so könnten wir die Kosten nicht nur der Reklame, sondern zum Teil auch die des Handels überhaupt sparen. Sozialisten und Kommunisten glauben denn auch eine Gesellschaftsform gefunden zu haben, in der die ganzen Vermittlungskosten des Handels beseitigt werden können, und sie erhoffen davon eine wesentliche Verbilligung der Lebenshaltung, die dann zu einer Steigerung der Bedarfsbefriedigung benutzt werden könnte. Dieses Zukunftsideal — das übrigens von der Mehrzahl der Bevölkerung noch nicht einmal als Ideal anerkannt wird — schwebt in so nebelhafter Ferne, dafs wir uns darüber den Kopf nicht zu zerbrechen brauchen.

Gehen wir in der Vergangenheit rückwärts, so stofsen wir schliefslich auch auf einen Zustand, in welchem die Bedarfsversorgung ohne den Handel vollzogen werden konnte. Aber wir müssen dann zurückgreifen auf die Zeiten primitivster Familienwirtschaft, in der Konsument und Produzent in derselben Wirtschaft vereinigt waren. Da wir einen solchen Zustand nicht mehr haben, so nützt uns auch dies Beispiel nichts. Für uns handelt es sich vielmehr darum, ob wir in unserer Zeit ohne den Handel

und seine Reklame auskommen können. Die erstere Frage haben wir schon an einer früheren Stelle dieser Arbeit verneinen müssen. So lange wir eine persönliche, örtliche und zeitliche Trennung des Konsumenten vom Produzenten, eine weitgehende Specialisierung der Produktion und eine subjectiv zugespitzte und deshalb äufserst mannigfaltige Gestaltung der Bedürfnisse der Konsumenten haben, so lange können wir auch den Handel nicht entbehren. Können wir aber den Handel nicht entbehren, so müssen wir auch die Mittel als nötig und berechtigt anerkennen, die dem Handel die Durchführung seiner Aufgabe ermöglichen und erleichtern. Zu diesen Mitteln gehört die Reklame ohne Frage. Ohne Reklame überhaupt kann der Handel keinen Absatz oder nur so unzulänglichen Absatz gewinnen, dafs er als selbständiger Beruf nur dann aufrecht erhalten werden könnte, wenn ihm von den Konsumenten sehr hohe Preise gezahlt würden. Ein Handel, der nur so unzulänglichen oder gar keinen Absatz gewinnen kann, ist — volkswirtschaftlich betrachtet — eine grofse Verschwendung. Diese Verschwendung zu vermeiden und dadurch die unentbehrliche berufsmäfsige Bedarfsvermittlung, den Handel, zur wirtschaftlichsten Erfüllung seiner Aufgabe zu befähigen, das ist die volkswirtschaftliche Aufgabe der Reklame. Erfüllt sie die Aufgabe, dann müssen wir ihr auch eine hohe allgemeine Bedeutung zusprechen; erfüllt die Reklame die Aufgabe nur unvollkommen oder mit einem Kostenaufwand, der über das wirtschaftlich zulässige Mafs dauernd hinausgeht, dann bedarf sie nicht etwa der Abschaffung, sondern der Zurückführung auf das richtige Mafs und die richtigen Formen.

Nun fehlt es nicht an Beispielen dafür, dafs die Reklame in übermäfsiger Weise, in ungeschickten und wirkungslosen oder auch in sittlich bedenklichen Formen durchgeführt wird. Im einzelnen wird hier manches gesündigt, und gewisse Auswüchse sind nicht zu leugnen. Fafst man aber die Reklame in ihrer Gesamtheit als Mittel zur Beförderung des Absatzes ins Auge, und sieht man nicht auf den vorübergehenden Erfolg oder Mifserfolg, sondern auf die dauernde und nachhaltige Gesamtwirkung, so läfst sich nicht leugnen, dafs sie dem Handel die Erfüllung seiner Aufgabe wesentlich erleichtert, sowohl im Innern wie nach aufsen hin, und dafs sie das Gedeihen von Handel und Industrie und die Bedarfsversorgung der Konsumenten nicht nur nicht erschwert, sondern fördert.

Dem Konsumenten erleichtert sie die Ausspürung der für ihn zweckmäfsigsten Bedarfsgegenstände und Kaufgelegenheiten. Ohne die Reklame würde er vielfach diejenigen Waren und Verkaufsstellen nicht finden, welche seinen besonderen Bedürfnissen und seiner Zahlungsfähigkeit entsprechen. Würde z. B. der wenig zahlungsfähige Mann nicht durch die Reklame aufmerksam gemacht, an welchen Stellen er Anzüge, Stiefel, Fleisch, Brot, Tabak u. s. w. in der für ihn erschwinglichen Preislage bekommen kann, dann würde seine Lebenshaltung sehr heruntergedrückt

werden. Stiefel braucht der Reiche wie die Arme. Jener kann 20 und 25 M. und mehr dafür anlegen; wollte dieser dasselbe thun, so müfste er es sich an anderen Bedarfsgegenständen, an Fleisch, an Brot u. s. w. absparen, weil er so viel für Stiefel auszugeben überhaupt nicht in der Lage ist. Die Reklame, die in den verschiedensten Formen an ihn aufklärend herantritt, schützt ihn gegen diese peinliche Alternative. Das wiederholt sich bei allen Bedarfsartikeln, sowohl hinsichtlich der Preislage als auch hinsichtlich der Beschaffenheit.

Dem Kaufmann aber und durch dessen Vermittlung auch dem Produzenten sichert und erweitert die Reklame den Absatz. Mit der Herstellung der Ware ist die Produktion und mit der Heranschaffung der Ware ist der Handel noch nicht zum Abschlufs gelangt. Bleibt der Absatz aus, oder tritt er nicht genügend ein, so wird privatwirtschaftlich der einzelne Produzent oder Kaufmann geschädigt, aber auch die ganze Volkswirtschaft benachteiligt, weil sie mit einem starken Bruchteil erfolgloser Produktion und Bedarfsvermittlung belastet wird, ohne Aussicht, auch nur die Auslagen dafür wieder zu erhalten. Die Reklame dient nicht nur dazu, den Waren für die vorhandenen Bedürfnisse Absatz zu sichern und zu schaffen, sie erweckt auch neue Bedürfnisse und ermöglicht dadurch neue Richtungen der produktiven Thätigkeit. Dabei können freilich auch Bedürfnisse geweckt werden, welche sittlich und wirtschaftlich bedenklich sind. Das mufs man als möglich zugeben, auch wenn man — wie ich — die von Roscher aufgestellte Beschränkung des Begriffs „Gut" auf die zur Befriedigung „wahrer" Bedürfnisse geeigneten Gegenstände als unhaltbar und mit den Thatsachen unvereinbar ansieht. Aber es werden auch vielfach und m. E. überwiegend neue Bedürfnisse durch die Reklame geweckt, die volkswirtschaftlich völlig unanfechtbar sind. Ich erinnere in dieser Beziehung z. B. an die Einführung wichtiger neuer Heil- und Kräftigungsmittel, nützlicher Bücher u. s. w., die wesentlich erst durch die Reklame in die Bevölkerung eingedrungen sind. Wer würde — aufser den Ärzten — von Somatose, von Haematogen, von Tropon, von Schweifshemden, von wollener Reform-Unterkleidung für Damen u. s. w. etwas wissen, wenn nicht die Reklame allenthalben und ununterbrochen darauf hingewiesen hätte? Solcher Beispiele giebt es gerade in unserer Zeit so viele, dafs man der Reklame auch von diesem Gesichtspunkt aus eine grofse Bedeutung nicht absprechen kann.

Die Reklame dient den ausländischen wie den inländischen Erzeugnissen. Sie kann deshalb die Wirkung haben, ausländischen Erzeugnissen im Inlande auf Kosten gleich guter inländischer Erzeugnisse Absatz zu verschaffen. In diesem Falle hat sie eine ungünstige Rückwirkung auf die einheimische Produktion; die Wirkung braucht aber nicht dauernd zu sein, da gerade die ungünstigere Absatzgestaltung einen Ansporn zu gesteigerter Anstrengung und zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit der

einheimischen Produktion bieten kann. Die Reklame kann aber auch die Wirkung haben, dafs sie das ausländische Erzeugnis verdrängt und der einheimischen eben so guten und preiswürdigen Ware den Markt sichert. Das ist ein grofser Vorteil für die Nation. Es steigert die Ergiebigkeit der eigenen produktiven Arbeit und die Unabhängigkeit in der Bedarfsversorgung vom Auslande. Die Reklame hat unleugbar — auch gerade in Deutschland — oft diese günstige Wirkung gehabt und das Vorurteil für ausländische Erzeugnisse vermindert, zum Teil schon beseitigt. Darüber hinaus steht die Reklame wesentlich auch im Dienste des Exporthandels. Gelingt es ihr, im Auslande für die einheimischen Erzeugnisse Absatzgebiete zu erobern, so wird kein Mensch ihren hohen Wert in Abrede stellen. Gerade für ein Land, dessen Exportindustrie so rasch und mächtig emporblüht, wie es in Deutschland seit der politischen Einigung der Fall ist, hat die Reklame im Dienste des Exports eine besondere Wichtigkeit, und an dem siegreichen Vorwärtsdringen deutscher Erzeugnisse auf fast allen Auslandsmärkten hat sie einen wesentlichen Anteil gehabt.

Wer trägt nun eigentlich die Kosten der Reklame? Die Frage ist nicht allgemein zu beantworten. Es ist ebenso falsch, schlechthin zu behaupten, dafs der Konsument die Kosten der Reklame übernehmen und sich deshalb eine ungebührliche Erhöhung der Kosten der Bedarfsversorgung gefallen lassen mufs, wie auf der anderen Seite allgemein zu erklären, dafs der Händler oder der Produzent die Kosten trägt. Es hängt ganz von den Verhältnissen ab, wer die Kosten thatsächlich auf sich zu nehmen hat. Aber das eine darf man behaupten, dafs normalerweise der Konsument umsoweniger mit den Kosten der Reklame belastet wird, je erfolgreicher diese ist. Hat die Reklame nur eine beschränkte Erweiterung des Absatzes zur Folge, so wird der Kaufmann lebhaft darnach streben, die Kosten der Reklame in den Preisen ersetzt zu erhalten. Ob ihm das gelingt, hängt freilich von dem Mafse der Energie ab, mit welcher die Konsumenten und die Kaufleute ihre beiderseitigen Interessen zur Geltung zu bringen vermögen. Die thatsächlichen Verhältnisse sind in dieser Beziehung verschieden und wechseln auch. Aber für die grofse Masse der nicht geschäftsgewandten Konsumenten ist doch vielfach die Gefahr vorhanden, mit den Kosten einer wenig wirksamen Reklame belastet zu werden. Hat dagegen die Reklame die Wirkung, dafs sie die Masse des Umsatzes wesentlich steigert, so ist der Händler viel eher bereit und in der Lage, sich mit einem bescheideneren Nutzen am einzelnen Stück zu begnügen und die Kosten der Reklame selbst zu tragen. Der Konsument selbst hat deshalb im allgemeinen ein lebhaftes Interesse daran, dafs eine wirksame Reklame in genügendem Umfange durchgeführt wird.

Mufs man hiernach die Möglichkeit von Auswüchsen und ungünstigen Wirkungen der Reklame auch zugeben, so ist doch nicht daran zu

zweifeln, dafs die Reklame im ganzen nützlich wirkt und volkswirtschaftlich berechtigt ist. Dafs sie gleichzeitig neue Industrie- und Handelszweige entwickelt hat, dafs die Arbeit für Reklamezwecke als solche neue Erwerbsmöglichkeiten der Bevölkerung hervorgerufen hat, das wird auch nicht einfach bei Seite geschoben werden können, und das ist etwas wert bei einem starken Zuwachs der Bevölkerung.

§ 4. **Die Festsetzung und Einziehung der Verkaufspreise.** Durch die besprochenen Mittel zur Annäherung an die Abnehmer und zur Bekanntmachung der Firma und ihrer Waren sucht der Kaufmann Absatz zu gewinnen; aber es kann ihm nicht daran liegen, nur vorübergehende Geschäftsbeziehungen zu erreichen, sondern er wird besonderen Nachdruck darauf legen müssen, die gewonnenen Abnehmer dauernd an sich zu fesseln. Das erfordert eine fortgesetzte Arbeit. Immer von neuem mufs der Kaufmann um seinen Absatz ringen, immer von neuem an seine Abnehmer durch Offerten, Preislisten, Kataloge u. s. w. und durch Anzeigen und sonstige Reklamemittel herantreten; darüber hinaus wird er aber durch Güte und Preiswürdigkeit der Waren, durch möglichstes Entgegenkommen gegen die Wünsche der Abnehmer, durch möglichste Befriedigung ihrer Ansprüche an die Höhe des Preises, an die Bequemlichkeit der Bestellung, des Bezuges und der Bezahlung der Ware u. dergl. mehr die Abnehmer festzuhalten suchen müssen.

Geht er kaufmännisch vor, so wird er in all' diesen Dingen Opfer nicht scheuen, aber doch darauf halten müssen, dafs das Gesamtergebnis seiner geschäftlichen Thätigkeit ihm noch einen angemessenen Gewinn übrig läfst. Das hat namentlich Bedeutung für die Festsetzung der zu fordernden Verkaufspreise. Sie müssen sich richten nach den Selbstkosten des Kaufmanns. Die Ermittlung des Selbstkostenpreises ist deshalb von grofser Wichtigkeit für den Kaufmann. Man bezeichnet die Ermittlung des Selbstkostenpreises als „Kalkulation“.

Will der Kaufmann richtig kalkulieren, so mufs er dem Einkaufspreise hinzurechnen zunächst die Einkaufskosten, wie z. B. die Reisekosten, die er zum Zwecke des Einkaufs hat machen müssen, die Kosten der Verwiegung und Verpackung, die Provision, die er dem Vermittler des Einkaufs zahlen mufste, die Lagermiete, die bis zum Weitertransport der Ware entstanden ist u. s. w.

Zu den Einkaufskosten treten, soweit der Transport auf Kosten des Einkaufenden bewirkt wird, die Transportkosten hinzu, die nicht nur die reine Fracht, sondern auch die Kosten der Transportversicherung, die Vergütung an die Spediteure oder sonstige für den Transport in Anspruch genommene Hilfskräfte u. s. w. umfassen.

Handelt es sich um zollpflichtige oder octroipflichtige Waren, so sind weiter die Beträge der staatlichen oder städtischen Zölle hinzuzu rechnen.

Dazu treten die Kosten, die durch Bezahlung des Einkaufspreises entstehen (Rembourskosten), z. B. die Wechselcourtage, die Stempelkosten u. s. w.

Hieran schliefsen sich die Lagerkosten, also die Ausgaben für Lagermiete, für Lagerbehandlung der Waren, für Versicherung während der Lagerung, ferner die Verluste, die durch Schwund oder Verderben der Waren während der Lagerung entstehen.

Weiter kommen in Betracht die Unkosten, die durch die Gewinnung des Absatzes erwachsen, wie Ausgaben für Reisende, Provisionen der Verkaufsvermittler, Reklamekosten, und ferner die Beträge, welche für Diskonte, Rabatte u. s. w. den Abnehmern zu Gute zu bringen sind.

Dazu tritt eine gewisse Risikoprämie zur Ausgleichung der Verluste, die durch den unverkauft bleibenden Rest der Ware entstehen, ferner die Zinsen für das in den Waren angelegte Kapital bis zum Zeitpunkt nicht des Verkaufs, sondern des Eingangs der Verkaufspreise unter Berücksichtigung der üblichen Kreditfristen. Aufserdem hat der Kaufmann einzurechnen einen ratierlichen Anteil an der Verzinsung und Amortisation seiner abnutzbaren Kapitalien und an den allgemeinen Geschäftsunkosten, wie Miete, Unterhaltung, Heizung, Beleuchtung Reinigung des Verkaufslokals, Arbeitslöhne und Gehälter des Personals, Arbeiterversicherungskosten, Steuern u. s. w.

Diese ratierlichen Anteile und auch ein Teil der vorher genannten Kosten müssen, da eine Vorausberechnung von Fall zu Fall nicht genau durchgeführt werden kann, nach den durchschnittlichen Verhältnissen der letzten Jahre abgeschätzt werden.

Die so berechneten Selbstkosten mufs der Kaufmann mindestens ersetzt bekommen, wenn er nicht fortwährend Verluste erleiden soll. Bekäme er aber nur diesen Betrag, so würde er seine Thätigkeit nicht fortsetzen können, weil ihm eine Vergütung für seine eigene Arbeit und ein Gewinn aus seinem Kapital und aus seiner Unternehmerthätigkeit nicht zufliefsen würde. So lange der Handel als besonderer Beruf betrieben werden soll, mufs also zu den gesamten Selbstkosten noch ein entsprechender Gewinnzuschlag hinzutreten, bei dessen Bemessung aber der Kaufmann normalerweise durch die Verhältnisse seiner Konkurrenz und durch die Rücksichten auf die Leistungsfähigkeit seiner Abnehmer und auf die mit der Höhe der Preise zusammenhängende Ausdehnung der Absatzmöglichkeit in bestimmten Schranken gehalten wird.

Der Kaufmann ist nicht immer in der Lage, den auf richtiger Kalkulation beruhenden Verkaufspreis zu erzielen. Vorübergehend kann er das auf sich nehmen, aber als dauernder Zustand ist es nicht möglich, da er dann sein Geschäft aufgeben mufs. Normalerweise mufs er also seine Preisforderung der Kalkulation der Selbstkosten anpassen. Im Grofshandel geschieht das auch fast durchgängig, wie überhaupt im



Großhandel im allgemeinen die durchaus nicht leichte Kalkulation richtig durchgeführt wird. Im Kleinhandel ist das nur teilweise der Fall. Wirklich tüchtige und durchgebildete Kaufleute kalkulieren auch hier korrekt. Aber es kommt vor und ist auch durch die von der Handelskammer zu Hannover veröffentlichten Erhebungen über „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland" mehrfach festgestellt, daß die allgemeinen Geschäftsunkosten bei der Kalkulation nicht mit in Betracht gezogen werden, oder daß überhaupt nicht kalkuliert wird, sondern der Kleinhändler sich lediglich nach den Preisen anderer Geschäfte richtet, oder daß einfach die Einkaufspreise als Selbstkosten genommen werden.

Dieses geradezu selbstmörderische Verfahren eines Teiles der Kleinhändler läßt sich nur zum kleinsten Teile auf den Druck der Konkurrenz an sich zurückführen. Viel mehr Schuld daran trägt die Unfähigkeit, zu kalkulieren, wie sie bei ungenügend vorgebildeten Kleinhändlern nur zu häufig besteht. Von geschäftlichem Erfolg kann dabei natürlich nicht die Rede sein. Erst diese Unfähigkeit eines Teiles der Konkurrenten im Kleinhandel führt dazu, daß auch tüchtige Kaufleute sich öfter, als gut ist, unzulängliche Preise gefallen lassen müssen.

Die Kalkulation hat an und für sich für jeden Artikel besonders zu erfolgen, wenn sie ganz genau den Verhältnissen entsprechend abgestuft sein soll. Eine solche Einzelkalkulation hat aber manche Schwierigkeiten, weil die Arbeit der Kalkulation im ganzen dadurch wesentlich gesteigert wird. Um die Arbeit auf das zulässige geringste Maß zu beschränken, wählt der Kaufmann auch wohl eine allgemeine oder Durchschnittskalkulation. Hier wird die Selbstkostenberechnung und Preisfeststellung nicht für jeden einzelnen Artikel besonders durchgeführt, sondern es wird ein durchschnittlicher Zuschlag zum Einkaufspreise an der Hand der Erfahrung ermittelt und nun bei allen Waren zur Anwendung gebracht. Beide Systeme kann man auch miteinander verbinden derart, daß die allgemeinen Geschäftsunkosten mit demselben Durchschnittssatz bei allen Artikeln zur Anrechnung gebracht, aber im übrigen für den betr. Artikel diejenigen Selbstkosten, welche sich für die einzelnen Artikel mit Sicherheit berechnen lassen, besonders ermittelt werden. Man kann eine Vereinfachung der Kalkulationsarbeit auch dadurch herbeiführen, daß man nicht für die einzelnen Artikel, sondern nur für Gruppen mehrerer verwandter Artikel die Selbstkosten ermittelt (Gruppen-Kalkulation).

Will man genau vorgehen, so muß man für jeden Einkaufsposten die Kalkulation aufmachen, sodaß die Arbeit sich fortgesetzt erneuert. Bequemer, aber auch ungenauer ist es, den einmal festgestellten Satz gewohnheitsmäßig längere Zeit hindurch anzuwenden und nur bei besonders starken Verschiebungen der Einkaufspreise die Kalkulation zu erneuern. Das letztere Verfahren wird vielfach von Kleinhändlern durchgeführt, weil im Kleinhandel sich überhaupt die Preisbewegung in ruhigeren

Bahnen vollzieht. Im Grofshandel, in welchem Käufer und Verkäufer geschäftsgewandt sind und schärfer die Marktverhältnisse beobachten, zieht man das erstere Verfahren vor.

Das Ergebnis der Kalkulation äufsert sich in den vom Kaufmann geforderten Preisen. Der Abstand zwischen den Einkaufs- und Verkaufspreisen bezeichnet die Höhe der Kosten, die durch die berufsmäfsige Bedarfsvermittlung verursacht werden. Einen allgemeinen Satz für den Umfang dieser Kosten aufzustellen, ist unmöglich. Nur für specielle Haushaltungen liefse sich ein solcher Satz berechnen, wenn man ihren Konsum und die in Betracht kommenden Einkaufs- und Verkaufspreise kennt. Einige Beispiele dieser Art habe ich in meiner Schrift „Der Einflufs des Zwischenhandels auf die Preise“ (Leipzig 1888) berechnet. Da ergab sich in einer aus drei erwachsenen Personen bestehenden Haushaltung eines mittleren Beamten mit etwa 3000 M. Einkommen für den Jahresbezug von 23 Kolonialwaren als Gesamtvermittlungsgebühr des Kaufmanns der Betrag von 14,97 Proz. des Einkaufspreises, den der Kaufmann für die in Betracht kommende Verkaufsmenge dieser Artikel bezahlt hatte. In einem aus sechs erwachsenen Personen und zwei Kindern bestehenden Haushalt eines Beamten mit 6000 M. Einkommen ergab sich für den Jahresbezug von 26 Kolonialwaren, für die eine ganz genaue Berechnung möglich war, ein Aufschlag von 18,75 Proz. des Einkaufspreises des betreffenden Kleinhändlers, dessen Betrieb allerdings zu den grofsen und gut geleiteten gehört. Man darf diese Sätze nicht verallgemeinern, da im Kleinhandel die Verhältnisse sehr verschieden sind. Aufserdem ist zu beachten, dafs die angegebenen Zahlen nur den Kostenbetrag darstellen, den die Vermittlung des Kleinhandels erfordert. Die Kosten, die durch die Überführung vom Produzenten zum Kleinhändler entstehen, sind dabei nicht mitgerechnet. Im allgemeinen macht aber die Gesamtausgabe für die Vermittlung des Grofshandels wegen der relativ geringeren Unkosten und Gewinnzuschläge desselben einen kleineren Prozentsatz des Einkaufspreises aus, als die Kosten der Vermittlung des Kleinhandels.

Die zugänglichen statistischen Materialien reichen nicht aus, um festzustellen, um wieviel Prozent im ganzen die Vermittlung des Grofs- und Kleinhandels die Waren verteuert, welche Gesamtgebühr also die Volkswirtschaft an den berufsmäfsigen Handel zahlt. Angaben, die gelegentlich wohl darüber gemacht werden, sind Schätzungen, die einer sicheren Grundlage entbehren. Soweit ich habe die Verhältnisse kontrollieren können, bin ich immer mehr in der Überzeugung bestärkt worden, dafs die Ausgaben für die Vermittlungsarbeit des Handels überhaupt vielfach überschätzt werden. Im einzelnen werden manche Artikel auf dem Wege vom Produzenten zum Konsumenten allerdings sehr stark verteuert, aber wenn man alle Artikel zusammenrechnet, dann vermindert sich der prozentuale Kostenbetrag sehr erheblich, und man kommt des-

halb zu falschen Schlüssen, wenn man sich lediglich an die einzelnen Artikel hält. Auch in den oben mitgeteilten Durchschnittssätzen, die in zwei Haushaltungen für den Bezug einer Reihe von Kolonialwaren an den Kaufmann zu zahlen waren, stecken sehr verschiedene Aufschlagssätze für die einzelnen Waren, hohe sowohl als niedrige, und doch ist der Gesamtbetrag sehr bescheiden.

Die Thatsache, dafs die Spannung zwischen Einkaufs- und Verkaufspreisen sehr verschieden ist und auch zeitlichen Schwankungen unterliegt, ist durch die 1888 vom Verein für Sozialpolitik und 1899 von der Handelskammer zu Hannover veröffentlichten Untersuchungen über den Kleinhandel so hinreichend festgestellt, dafs es hier genügt, auf diese Untersuchungen zu verweisen. Im Kleinhandel schwanken die Aufschläge auf den Einkaufspreis, soweit sie ermittelt sind, zwischen 5 und 400 Prozent, im Grofshandel zwischen 2½ und 25 Proz. Diese Unterschiede sind nicht rein willkürlich, sondern haben bestimmte sachliche Gründe.

Zum Teil erklären sich die Unterschiede daraus, dafs jeder Kaufmann gewisse Artikel ständig oder zu bestimmten Zeiten ohne Gewinn verkaufen mufs, um die Kunden anzulocken. Gewöhnlicher Pfefferkuchen z. B. wird zur Weihnachtszeit oft von Kleinhändlern ohne Nutzen abgegeben, Streichhölzer werden ev. von Warenhäusern zum oder unter dem Selbstkostenpreise verkauft, um die Käufer anzulocken, Der Kaufmann, der so vorgeht, sucht natürlich einen Ausgleich bei anderen Artikeln zu erzielen. Er kann das thun, da es für sein Geschäftsergebnis im ganzen nicht darauf ankommt, dafs er bei jedem einzelnen Artikel den kalkulierten Preis erhält, sondern dafs im ganzen seine sämtlichen Unkosten gedeckt werden und ihm noch ein ausreichender Gewinn übrig bleibt. Das enthebt ihn nicht der Pflicht, für jeden Artikel die Kalkulation vorzunehmen; denn er mufs sich klar sein darüber, wo er zusetzt, und wo er verdient. Dieser Ausgleich trägt bis zu einem gewissen Grade einen willkürlichen Charakter, aber auch hier liegt es nicht lediglich in der Hand des Kaufmanns, bei welchen Waren er zum Ausgleich besondere Zuschläge erheben will. Denn die Verhältnisse bei den einzelnen Artikeln nötigen selbst zu einem verschiedenen Vorgehen.

Von erheblichem Einflufs ist zunächst die Dauer der üblichen Umschlagszeit. Je langsamer der Umschlag vor sich geht, desto mehr mufs der Kaufmann auf den Einkaufspreis schlagen, um zurechtzukommen. Aber auch die Kaufkraft der Abnehmerkreise, die für die einzelnen Waren in Betracht kommen, mufs bei der Festsetzung der Verkaufspreise berücksichtigt werden. Was der Arme kauft, mufs im allgemeinen mit geringeren Zuschlägen belastet werden, als das, was von dem Reichen konsumiert wird. Diese beiden Gründe führen z. B. dazu, dafs thatsächlich bei den ständig in grofsen Mengen abzusetzenden einfachen Konsumartikeln viel geringere Zuschläge in Rechnung gestellt werden, als bei

Luxusartikeln, die nur von Wohlhabenden und auch von diesen nur in einzelnen Stücken oder kleinen Mengen und nur gelegentlich gekauft werden. Bei Luxusartikeln werden mitunter 100 und 200 Proz. und mehr Aufschlag genommen, bei den gewöhnlichen Nahrungs- und Genufsmitteln bleibt der gröfste Teil unter einem Zuschlag von 25 Proz.

Die Verschiedenheit erklärt sich weiter auch daraus, dafs das Risiko des Unverkauftbleibens eines Teiles der Waren bei Luxusartikeln viel gröfser ist, als bei gangbaren Artikeln des täglichen Bedarfs. Denn jene sind auf einen kleineren Abnehmerkreis angewiesen, und ein ständiger Bedarf des Einzelnen nach ihnen besteht nicht.

Dieser selbe Gesichtspunkt spielt auch bei den Waren eine wichtige Rolle, die dem Modewechsel unterliegen. Je rascher die Mode wechselt, desto gröfser ist die Gefahr, dafs ein Teil der eingekauften Waren überhaupt nicht oder doch nicht rechtzeitig Absatz findet. Dieses Risiko mufs natürlich normalerweise in entsprechend höheren Zuschlägen seinen Ausgleich finden. Erleichtert wird das bei Modewaren dadurch, dafs in der Zeit, in der die betr. Artikel in Mode sind, die Nachfrage besonders grofs und dringlich ist, weil Niemand nachhinken will. Hier entspricht also die Wirkung der erhöhten Dringlichkeit des Bedarfs der üblichen Lehre, dafs gesteigerte und dringliche Nachfrage den Preis in der Regel erhöht. Daraus darf aber nicht gefolgert werden, dafs eine ständige starke Nachfrage relativ hohe und eine ständige geringe Nachfrage relativ niedrige Preise bedingt. Die angeführten Beispiele der nur gelegentlich verlangten Luxuswaren und der gangbaren und einer ständigen lebhaften Nachfrage begegnenden Artikel des täglichen Bedarf zeigen, dafs auch gerade das Gegenteil eintreten kann.

Von Bedeutung ist ferner der Umstand, in welchen Mengeneinheiten sich der Absatz zu vollziehen pflegt. Wer 1000 Sack Kaffee auf einmal verkauft, kann natürlich mit einem geringeren Gewinnzuschlag zufrieden sein und hat auch weniger Unkosten, als derjenige, welcher den Kaffee in einzelnen Pfunden oder in noch geringeren Mengen absetzt. Je kleiner die übliche Verkaufseinheit ist, desto gröfser ist unter sonst gleichen Verhältnissen der Abstand zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis. Schon die Unmöglichkeit, mit Teilbeträgen der kleinsten Geldsorte im täglichen Verkehr zu arbeiten, trägt hierzu bei.

Dieser Gesichtspunkt leitet über auf einen ferneren, in der Praxis sehr wichtigen Umstand, der die Höhe der Zuschläge zum Einkaufspreis beeinflufst, das ist die Gesamthöhe des Aufwandes beim Einkauf in der üblichen Mengeneinheit. Je geringer dieser Aufwand ist, desto weniger macht sich der Käufer klar, ob er in diesem niedrigen Gesamtpreise einen hohen oder niedrigen Gewinnzuschlag mit bezahlt. Wenn ein Liter Essig 15 Pf. kostet, dann denkt Niemand darüber nach, dafs er vielleicht 50 Proz. Aufschlag auf den Einkaufspreis des Kleinhändlers zuzahlt. Wer ein

Schlüsselchen oder ein Paar gewöhnlicher Ohrbommeln zu 10 Pf. oder 100 Drahtstifte zu 5 Pf. einkauft, macht sich nicht klar, dafs er dem Kaufmann mehrere 100 Proz. Aufschlag zahlt, und doch hat CONRAD 1888 in seinem Bericht auf der Hauptversammlung des Vereins für Sozialpolitik aus Mitteilungen eines Kleinhändlers festgestellt, dafs damals der Kleinhändler selbst für ein Paar gewöhnlicher Ohrbommeln nur 2—3 Pf., für ein Schlüsselchen nur 3 Pf., für 100 Drahtstifte nur 1 Pf. zahlte. Die Gesamtbelastung für den einzelnen Konsumenten ist hier ebensowenig fühlbar, dafs eine genaue Berechnung der durch den Kleinhandel bewirkten Verteuerung fast allgemein unterlassen wird.

Die durch die Kalkulation ermittelten Verkaufspreise stellen nur die Preise dar, die der Kaufmann vom Konsumenten oder überhaupt vom Abnehmer fordern will. Im Verkehr erleiden diese Preise aber oft genug eine Abschwächung. Das Vorgehen der Konkurrenten kann den Kaufmann zwingen, von dem kalkulierten Preise abzugehen oder in seinen Verkaufspreisen schon einer Verschiebung der allgemeinen Marktlage Rechnung zu tragen, die er bei seinen Einkäufen noch nicht für sich selbst ausnützen konnte, u. dergl. mehr. Mitunter führt zu einer Abschwächung der kalkulierten Preise auch die Gewohnheit eines Teiles der Käufer, von dem geforderten Preise etwas abzuhandeln. Die überwiegende Mehrzahl der Konsumenten hat sich freilich an „feste Preise“ gewöhnt und unterwirft sich der Preisforderung des Verkäufers oder schliefst, falls ihm der Preis zu hoch scheint, mit diesem Verkäufer überhaupt nicht ab. Aber ganz verschwunden ist das „Abhandeln“ oder „Handeln“ im Kleinhandel trotzdem nicht. In den Städten kommt es weniger bei dem männlichen als bei dem weiblichen Teil der Bevölkerung vor, der manchmal den dabei erzielten kleinen Vorteilen eine zu grofse Bedeutung beimifst. Die ländliche Bevölkerung hält vielfach noch an der alten Gewohnheit fest und hat ihre Freude an den dadurch erreichten Verbilligungen. Zu leugnen ist nicht, dafs in einem Teil dieser Fälle thatsächlich der Kaufmann von dem Preise, den er fordern mufs, etwas nachläfst, um überhaupt den Verkauf zu stande zu bringen. Er rechnet dann darauf, bei anderen Waren oder bei anderen Gelegenheiten dafür einen Ausgleich zu bekommen. Aber in vielen anderen Fällen führt das Abhandeln nur zu einer scheinbaren Abschwächung der kalkulierten Preise, da der Kaufmann bei seiner kundgegebenen Preisforderung schon einen entsprechenden Zuschlag gemacht hatte, um sich vor Schaden zu schützen. Dafs dies Verfahren wünschenswert sei, läfst sich nicht behaupten, aber es ist doch entschuldbar, wenn der einzelne Kaufmann sich solchen Kunden gegenüber, die regelmäfsig abhandeln, zu schützen sucht. In manchen Orten mit starkem Fremdenverkehr hat sich das Überfordern seitens der Kaufleute zu einer allgemeinen Unsitte entwickelt, die auf eine Ausbeutung des Fremdenpublikums hinausläuft. Namentlich in italienischen

Städten ist das üblich, und hier ist der Fremde auf das Abhandeln, das „contrattare“, geradezu angewiesen. Im Grofshandel treten Preisforderung und Preisangebot zwar ebenfalls regelmäfsig einander gegenüber; aber hier handelt es sich darum, die mittlere Linie einer Verständigung zu finden, was bei den in Frage stehenden grofsen Mengen auch unentbehrlich ist.

Die Einziehung des vereinbarten Kaufpreises erfolgt im Verkehr zwischen Grofshändler und Kleinhändler in derselben Weise, wie es schon oben bei der Bezahlung des Einkaufspreises erwähnt ist. Hier ist noch hinzuzufügen, dafs im Konsignationsverkehr der Konsignant (Kommittent) häufig für einen Bruchteil ($^1/_3$, $^1/_2$, $^2/_3$) des Wertes der konsignierten Waren einen Wechsel auf den überseeischen Kommissionär (Konsignatar) zieht und dadurch einen Vorschufs auf die noch zu verkaufende Ware erhält. Die Bezahlung des Kaufpreises wird hier also für einen Bruchteil vorweggenommen. Im Verkehr zwischen Kleinhändler und Konsument ist die üblichste Form die sofortige Barzahlung. Beim Versand nach auswärts wird, da es sich in der Regel um kleinere Mengen handelt, weniger mit Wechseln, sondern meist mit Postnachnahme gearbeitet, die ebenfalls auf sofortige Barzahlung oder doch auf Zahlung in kürzester Frist hinausläuft. Gerade von diesem Mittel ist in wachsendem Umfange Gebrauch gemacht worden. 1896 wurden in Deutschland von der Reichspost 10,1 Mill. Stück Nachnahmepackete und 8,85 Mill. Nachnahmebriefe, also im ganzen 18,95 Mill. Stück Nachnahmesendungen mit 250,7 Mill. M. Nachnahmebetrag befördert, dagegen 1876 nur 3,65 Mill. Stück mit 53,4 Mill. M. Nachnahmebetrag. Diese starke Steigerung des Nachnahmeverkehrs ist ein Zeichen dafür, wie sehr sich die Lockerung des persönlichen Verkehrs zwischen Kaufmann und Abnehmer durch Versandgeschäfte und andere Geschäftsformen entwickelt hat.

Neben der Barzahlung spielt, wie schon früher ausgeführt ist, der Kreditverkehr im Kleinhandel noch eine grofse, in manchen Orten sogar die überwiegende Rolle. Da sich hierbei manchmal die Bezahlung über die übliche Frist hinaus verzögert, sucht der Kleinhändler durch wiederholte Zusendung der Rechnung, durch Zusenden eines Boten mit der Quittung, durch Postaufträge, bei gröfseren Beträgen auch wohl durch Wechsel auf den Käufer, durch Mahnung und gegenüber böswilligen Schuldnern durch gerichtliche Klage die Einziehung des Kaufpreises zu bewirken. Er mufs dabei mit Vorsicht zu Werke gehen und den sicheren, wenn auch saumseligen Schuldner anders anfassen als den böswilligen und unsicheren. Verliert er letzteren aus der Zahl seiner Kunden, so wird ihm das nicht schmerzlich sein; den sicheren Schuldner aber als Kunden zu behalten, hat er ein Interesse und deshalb wird er gut thun, diesem nicht unnötig lästig zu werden. Es ist nicht immer leicht für den Kaufmann, in diesen Dingen sein Interesse mit den Rücksichten auf die Eigenart und Bequemlichkeit der Abnehmer in Einklang zu

bringen, und gerade sichere Schuldner, die die Absicht und die Fähigkeit zur Zahlung haben, sind oft sehr empfindlich gegen ein Drängen des Kaufmanns.

Ob dem Kaufmann die Sorge für die Zuführung der verkauften Ware an den Abnehmer obliegt, hängt von den beim Kaufakt getroffenen Vereinbarungen ab. Im Grofshandel ist, wie schon gezeigt, die Abmachung endweder so, dafs der Abnehmer vom Lager des Verkäufers ab bezw. vom Bahnhof oder Hafen des Lagerungsortes ab die Weiterbeförderung übernehmen mufs, oder dafs der Verkäufer die Ware nach einem bestimmten Platz zu liefern und für den Transport dahin zu sorgen hat. Soweit im Grofshandel der Verkäufer den Transport zu bewirken hat, ist er in der Regel auf die grofsen Transportmittel (Schiffahrt, Eisenbahnen) angewiesen und hat die für den Eisenbahn- und Schiffsverkehr geltenden besonderen Rechtsgrundsätze zu beachten.

Der Kleinhandel ist bei Versendungen nach auswärts überwiegend auf die Benutzung der Packetpost angewiesen, da in der Regel nur kleinere Mengen auf einmal zu versenden sind. Die Notwendigkeit, eine solche Versendung der verkauften Waren an den auswärtigen Konsumenten zu übernehmen, tritt bei Versandgeschäften naturgemäfs für die grofse Masse ihrer Verkäufe ein, da diese Geschäfte überhaupt dazu bestimmt sind, ohne persönliche Berührung mit den Konsumenten deren Bedarf zu decken. Die Versandgeschäfte unterhalten übrigens auch zum Teil offene Verkaufsstellen, die dann in dieser Beziehung keine Abweichung von den sonstigen Kleinhandelsbetrieben zeigen. Warenhäuser und der übliche Ladenhandel kommen ebenfalls oft in die Lage, nach auswärts zu versenden. Die Konkurrenz der beim Versand von Waren miteinander ringenden Geschäfte hat es zum Teil dahin gebracht, dafs der Kleinhändler in solchen Fällen die Kosten der Verpackung und das Porto auf sich nimmt. Normalerweise wäre das Sache des Konsumenten, soweit nicht etwa in dem Verkaufspreis schon diese Kosten eingerechnet sind.

Für die weitaus überwiegende Menge der Geschäftsabschlüsse in Warenhäusern und im Ladenhandel übernimmt es der Käufer selbst, für die Zuführung der Ware zu sorgen. Er nimmt sie gewöhnlich sofort mit. Aber die Ansprüche an die Bequemlichkeit in dieser Beziehung sind vielfach schon sehr gewachsen, und auch die am Ort selbst ansässigen Konsumenten verlangen oft, dafs ihnen die Ware durch Boten oder Wagen ins Haus gebracht wird. Der Wettbewerb unter den Kleinhändlern sorgt dafür, dafs man solchen Ansprüchen immer bereitwilliger entgegenkommt, und dafs man auch diese Gelegenheit zur Reklame für die Firma und ihre Waren benutzt. Die dadurch entstehenden Kosten sind bei der Kalkulation zu berücksichtigen.

§ 5. **Die Selbstkontrolle des Kaufmanns durch die Buchführung.** Der Kaufmann bedarf, um richtig zu kalkulieren, und um jederzeit über die



Einzelheiten und die finanzielle Lage seines Unternehmens Klarheit zu haben, einer geordneten Buchführung, die alle geschäftlichen Vorgänge übersichtlich und zweifellos darstellt und festhält. Die geordnete Buchführung ist ein wesentliches Element der Gesundheit des Unternehmens. Dadurch wird der Kaufmann fortgesetzt angehalten, sein eigenes Vorgehen, die Entwicklung seines Geschäfts, dessen Aussichten auf finanziellen Erfolg, die in den Weg tretenden Schwierigkeiten zu kontrollieren und weiterhin das Verhalten seines Personals zu überwachen. Durch eine zweckmäfsig eingerichtete und gewissenhaft durchgeführte Buchführung wird der Kaufmann geschützt gegen jede Selbsttäuschung, gegen jede Unterschätzung und gegen jede Überschätzung seiner geschäftlichen Lage. Durch die Buchführung wird ihm der Entwicklungsgang seines Unternehmens vor Augen geführt, wird ihm gezeigt, in welchen Artikeln er Erfolg, in welchen er Mifserfolg gehabt hat, wie seine allgemeinen Geschäftsunkosten sich gestalten u. s. w. Mit einem Wort, Klarheit über sich selbst und über sein Unternehmen wird dem Kaufmann durch eine gute Buchführung verschafft, und bei der Strenge, mit der im Handelsverkehr auf Erfüllung aller geschäftlicher Verbindlichkeiten gehalten wird, ist diese Klarheit für den Kaufmann unentbehrlich. Mangelhafte und nachlässige Buchführung ist eine Versündigung an sich selbst und an allen, die mit dem Geschäft in Verbindung treten; absichtlich falsche Buchführung ist ein Verbrechen.

Da die Gesundheit des kaufmännischen Lebens für die Volkswirtschaft unentbehrlich ist, so ist das Mittel zur Sicherung dieser Gesundheit, die Buchführung, auch volkswirtschaftlich von hohem Wert, und das rechtfertigt es, wenn sie hier erwähnt wird.

Die Gesetzgebung hat die Bedeutung der Buchführung längst anerkannt. Die Handelsgesetzbücher legen dem Kaufmann ausdrücklich die Pflicht auf, Bücher zu führen, und schreiben vielfach auch diejenigen Bücher vor, die unbedingt geführt werden müssen. Das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 erklärt in § 38 den Kaufmann für verpflichtet, „Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäfsiger Buchführung ersichtlich zu machen“. Das Gesetzbuch verlangt weiter in § 44, dafs die Handelsbücher 10 Jahre nach der letzten Eintragung aufbewahrt werden, und giebt in § 43 noch Vorschriften über die äufsere Einrichtung der Bücher, um ihre Haltbarkeit und Übersichtlichkeit zu sichern, über die anzuwendende Sprache und Schriftzeichen, um ihre Verständlichkeit zu gewährleisten, und über die Form der Eintragungen, um jede Verschleierung des wahren Inhalts zu verhindern.

Eine Strafe für Unterlassung der Buchführung oder für mangelhafte Buchführung an und für sich sieht das Handelsgesetzbuch nicht vor, und einer solchen Strafe bedarf es auch nicht, solange die nachteiligen Folgen der Pflichtversäumnis nur den säumigen Kaufmann selbst

treffen. Sobald die Nachteile aber auf andere übergreifen, tritt eine Strafe auf Grund der Konkursordnung ein. Der Zeitpunkt, in welchem dieses Übergreifen der Nachteile unterlassener oder nachlässiger Buchführung auf andere erkennbar wird, ist der Augenblick des Zusammenbruchs des Geschäfts, also der Zahlungseinstellung oder des Konkurses. In diesem Fall wird der Kaufmann, der die erforderlichen Bücher nicht oder so unordentlich geführt hat, dafs sie keine Übersicht des Vermögens gewähren, oder der die mit der Buchführung zugleich vorgeschriebene regelmäfsige Aufmachung einer Bilanz unterlassen hat, mit Gefängnis bis zu 2 Jahren — bei Vorliegen mildernder Umstände mit Geldstrafe bis zu 6000 M. — „wegen einfachen Bankrotts" bestraft, selbst wenn die Absicht, die Gläubiger zu benachteiligen, nicht vorlag. Hat aber der in Konkurs oder Zahlungseinstellung geratene Kaufmann in der Absicht, seine Gläubiger zu benachteiligen, die nach den Gesetz zu führenden Bücher nicht geführt oder so unordentlich geführt, dafs sie keine Übersicht des Vermögens gewähren, oder hat er in dieser Absicht die Handelsbücher vernichtet oder verheimlicht, so trifft ihn Zuchthausstrafe, und selbst bei mildernden Umständen ist mindestens eine Gefängnisstrafe von 3 Monaten vorgesehen.

Das Recht legt hiermit dem Kaufmann Verpflichtungen auf, die nur von einem geschäftsgewandten und genügend ausgebildeten Kaufmann erfüllt werden können. Nur die kleinsten Handelsbetriebe unterliegen diesen Verpflichtungen nicht.

Daran liegt eine neue und ernste Mahnung an alle die, welche sich dem Kaufmannsstande widmen wollen, sich diesem Erwerbszweige nicht ohne entsprechende Vorbildung zuzuwenden. Der Kaufmann kann und soll viel im praktischen Betriebe lernen, auch in Bezug auf die Buchführung; aber lediglich aus der Praxis wird er zu einer geordneten und zweckmäfsigen Buchführung nur in den seltensten Fällen kommen. Eine gute Buchführung erfordert nicht nur praktische Übung, sondern auch theoretisches Wissen und will deshalb besonders erlernt sein. Ohne solche Kenntnisse in den Handel sich hinein wagen, ist leichtsinnig und kann sich schwer rächen.

Eine Besprechung der Einzelheiten der Buchführung liegt aufserhalb des Rahmens dieser Arbeit.

§ 6. **Der Betrieb des Buchhandels.** Mehrfache Besonderheiten zeigt der Betrieb des Buchhandels. Seine Aufgabe ist der Vertrieb gedruckter Bücher und verwandter Gegenstände. Rein vom geschäftlichen Standpunkt aus betrachtet, ist er ein Erwerbsunternehmen, wie alle anderen Zweige des Handels. Aber jeder Zweig des Handels hat auch eine bestimmte allgemeine Funktion auszuüben, die über das materielle Erwerbsinteresse des Kaufmanns hinausführt. Auch beim Buchhandel ist eine wichtige Funktion für die Gesamtheit sofort — und hier vielleicht noch

schärfer als in anderen Zweigen — wahrnehmbar. Volkswirtschaftlich betrachtet, ist der Buchhandel als Mittel zur Verbreitung und Förderung der Bildung und des Wissens von höchstem Wert. Die geistige Arbeit des Volkes ist auf das engste mit dem Buchhandel verknüpft; ihre Ergebnisse sind es, die durch den Buchhandel in weite Kreise getragen werden. Die Waren des Buchhandels, die Bücher, dienen der Befriedigung geistiger Bedürfnisse, und diese geistigen Bedürfnisse sind noch viel mannigfaltiger abgestuft, als die materiellen; bei ihnen spielt die Individualität des Einzelnen, die geistige Strömung der Zeit, der besondere Charakter des geistigen Lebens des Volks eine äufserst wichtige Rolle. Der reichhaltigen Abstufung der geistigen Bedürfnisse mufs die Mannigfaltigkeit der Waren des Buchhandels entsprechen. Massenbedarfsartikel in dem Sinne, dafs jeder Mensch auf sie angewiesen ist, giebt es im Buchhandel nicht. Getreide kann überall Absatz finden, weil es überall gebraucht wird. Bücher, und wenn sie noch so weit verbreitet sind, haben doch stets von vornherein ein beschränkteres Absatzgebiet. Kein Buch ist so weit verbreitet in der Welt als die Bibel. Aber ein Massenbedarfsartikel der Welt ist auch dies Buch nicht; als allgemein notwendiger Bedarfsartikel kann es nur in protestantischen Ländern betrachtet werden. Gerade dies Beispiel zeigt, dafs der Konsumentenkreis, für dessen Befriedigung ein Buch in Betracht kommt, selbst unter den günstigsten Voraussetzungen an bestimmte Schranken gebunden ist, dafs aber die Schranken doch auch sehr verschieden weit sind. Ein grofser Teil, wohl die Mehrheit der Bücher kann nur in ganz engen Kreisen Absatz finden. Rein wissenschaftliche Fachwerke aus Gebieten, die den breiteren Schichten des Volkes fremd sind, können eben auch nur von Fachkreisen gelesen werden. Wissensgebiete, die infolge der allgemeinen Schulbildung in weiten Schichten auf Verständnis treffen, können auch Bücher liefern, deren Absatz über die Fachkreise hinausgeht, falls die Sprache des Buches allgemein verständlich ist. Konversationslexika, die jedem Gebildeten mancherlei Aufschlüsse zu geben vermögen, können sich Absatz in der ganzen gebildeten Welt erobern u. s. w.

Aber die besonderen Eigenschaften des Buchs, die Zeitumstände, unter denen es erscheint, machen sich beim Absatz doch stets fühlbar, und auch die Person des Verfassers ist für den Absatz oft von gröfster Bedeutung. Bücher haben eben ihre besonderen Schicksale.

Für die Mehrzahl der Menschen ist das Bedürfnis, Bücher zu erwerben, nur sehr gering, und deshalb spielt bei dem Absatz der Bücher neben den Eigenschaften des Buches auch der Preis eine ganz besondere Rolle. Vielleicht nirgendwo tritt es so klar zu Tage wie hier, dafs der Preis die Nachfrage unmittelbar beeinflufst.

Der Buchhandel umfafst nach dem ganz allgemein herrschenden Sprachgebrauch den Verlagsbuchhandel, den Sortimentsbuchhandel, den

Kolportagebuchhandel und den Antiquariatsbuchhandel als Hauptgruppen, die noch durch verschiedene Zwischenglieder mit einander verbunden sind. Der Umstand, dafs man die Thätigkeit der Verleger anstandslos im allgemeinen und meist auch im wissenschaftlichen Sprachgebrauch als „Handel“ bezeichnet, ist ein beachtenswertes Zeichen dafür, dafs man den Begriff Handel nicht einengen kann auf das, was ich als „Kaufmannshandel“ bezeichnet habe, sondern auch dem Begriff „Fabrikhandel“ eine Bedeutung beimessen mufs. Denn in Wirklichkeit ist der Verlagsbuchhandel als eine Unterart des Fabrikhandels, des Handels mit Erzeugnissen der eigenen Produktion, zu betrachten. Im Verlagsbuchhandel trifft die Thätigkeit des Produzenten mit der des Kaufmanns zusammen. Wie jeder Produzent Rohstoffe einkauft und diese in bestimmter Weise umgestaltet und so in eine gebrauchsfähigere Form bringt, so erwirbt der Verlagsbuchhändler das Manuskript, das in dieser Form noch gar nicht absatzfähig ist, und bringt es durch eigene oder durch herangezogene fremde gewerbliche Anstalten und Arbeiter in die Buchform, die absatzfähig ist. Der geistige Inhalt des Manuskripts bleibt dabei unverändert, aber die äufsere Form, in der dieser Inhalt erscheint, wird ganz anders. Das individuelle Erzeugnis des Verfassers wird dadurch vervielfältigt.

An diese Herstellung der zum Absatz fähigen Form und an diese mechanische Vervielfältigung des Manuskripts reiht der Verlagsbuchhandel unmittelbar die Thätigkeit des Grofshandels an. Er sucht die Erzeugnisse seiner Produktion an die mit den Konsumenten arbeitenden Kleinhändler abzusetzen. Zum Teil, in Deutschland mehr als in anderen Ländern, verbindet sich damit gleichzeitig auch der Absatz unmittelbar an Konsumenten sowohl für die aus eigener als auch für die aus fremder Produktion stammenden Waren.

Der Kleinhandel mit Büchern, der unmittelbar an die Konsumenten rückt, hat zumeist die Form des Ladenhandels angenommen („Sortimentsbuchhandel“). Aber er erscheint daneben auch in der Form des Hausierhandels („Kolportagebuchhandel“). Auch die Form des Detailreisens („Reisebuchhandel“) wird häufig angewendet. Dazu tritt in den Städten noch der Strafsenhandel („fliegender Buchhandel“), der von einem Stand auf der Strafse oder von einem Wagen aus oder direkt aus der Hand Bücher und andere Druckerzeugnisse verkauft. Der Verkauf direkt aus der Hand erstreckt sich namentlich auf Zeitungen, Zeitschriften, aber auch auf gangbare Bücher, wie Strafsenführer, Fahrpläne, Tagesbroschüren u. s. w. Der Buchhandel, der von einem Stand oder Wagen aus betrieben wird, erscheint zum Teil als Antiquitätenhandel, da er oft, namentlich in Universitätsstädten, alte, selten gewordene Bücher vertreibt.

Von diesen letzteren Fällen abgesehen, sollen die erwähnten Formen des Buchkleinhandels dem Absatz neuer Erzeugnisse des Verlagsbuchhandels dienen. Diesen Absatz zu finden, ist ihre Hauptaufgabe; der

Buchkleinhändler ist infolge der besonderen Verhältnisse des Buchhandels viel mehr reiner Verkäufer als Einkäufer. Ist die Hauptvoraussetzung für den geschäftlichen Erfolg des Verlagsbuchhandels die, dafs er unter den zur Verfügung stehenden Manuskripten diejenigen herausfindet, welche am meisten Aussicht haben, in weitere Kreise zu dringen, so ist es für den Buchkleinhändler von der gröfsten Bedeutung, dafs er Absatz zu finden versteht, dafs er die Konsumenten anregt, zu kaufen.

Daneben hat sich in dem Antiquariatsbuchhandel ein Handelszweig entwickelt, der einmal alte und seltene Bücher vertreibt, weiterhin gebrauchte Bücher neueren Ursprungs abzusetzen bemüht ist und endlich unverkaufte Restvorräte eines Buches bei dem Publikum unterzubringen sucht. Die Betriebe, die überwiegend dem letzteren Ziel dienen, werden auch wohl unter dem eigenartigen Namen „modernes Antiquariat“ zusammengefafst.

Die Entwicklung des Buchhandels zu schildern, ist hier nicht der Ort. Nur einige Zahlen mögen Platz finden. In dem „codex nundinarius Germ. liter. bisecularis“ (Mefskatalog), den G. Schwetschke herausgegeben (1850 und 1877) und aus dem Fr. Zarncke in der aus Friedr. Kapp's Nachlafs veröffentlichten „Geschichte des deutschen Buchhandels bis in das 17. Jahrhundert“ (Leipzig 1886) graphische Darstellungen und Tabellen ausgezogen hat, sind Druckwerke verzeichnet:

	aus deutschen Orten	aus fremden Orten	ohne Ortsangabe
1564—1600 . .	14724	6113	1014
im 17. Jahrhundert	83304	17032	177
„ 18. „	166359	8300	691
1801—1846 . .	285629	6652	787

Im ganzen schätzt Dziatzko im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“ die Druckwerke in Deutschland

für	das	15.	Jahrhundert	auf	20000
„	„	16.	„	„	100000
„	„	17.	„	„	200000
„	„	18.	„	„	500000

Für das 19. Jahrhundert dürfte die von Wirminghaus im „Wörterbuch der Volkswirtschaft“ gegebene Schätzung auf 1 Mill. Druckwerke nicht zu hoch gegriffen sein. Die gegenwärtige deutsche Produktion ist jährlich rund 20000; in den 40er Jahren war sie rund 10000.

Noch viel rascher als die Zahl der Druckwerke hat sich die Zahl der Buchhandlungen vermehrt. Nach der Deutschen Reichsstatistik gab es im Buch- und Kunsthandel [1])

1882:	4426	Hauptbetriebe	mit 14481	durchschnittl.	beschäftigten	Personen
1895:	8425	„	„ 24692	„	„	„

1) Ohne Leihbibliotheken und Zeitungsverlag sowie -Spedition.

Das „Allgemeine Adrefsbuch des deutschen Buchhandels" giebt für 1898: 8972 Buchhandlungen (darunter 2075 reine Verlagshandlungen) an, umfafst aber auch einen Teil des aufserdeutschen Buchhandels. Die entsprechenden Zahlen waren für

1890:	7474	Buchhandlungen,	darunter	1665	reine	Verlagshandlungen
1884:	6142	"	"	1340	"	"
1877:	4920	"	"	1230	"	"
1871:	3838	"	"	866	"	"
1865:	3079	"	"	668	"	"
1856:	2215	"	"	525	"	"
1839:	1348	"	"	232	"	"

Der Verkehr zwischen Fabrikhandel und Kleinhandel, genauer gesagt Ladenhandel, hat sich im Buchhandel Deutschlands zu eigenartigen, auch für andere Länder vorbildlichen Formen entwickelt, die von den früher üblichen erheblich abweichen.

Als der Buchhandel im 15. Jahrh. durch die Erfindung der Buchdruckerkunst vor die neue Aufgabe gestellt wurde, einer viel gröfseren Zahl von litterarischen Erzeugnissen Absatz zu verschaffen, als sein Vorgänger, der mittelalterliche Handschriftenhandel, nötig hatte, da ging der Verlagsbuchhandel zunächst dazu über, durch seine Agenten, die „Buchführer", eine gröfsere Menge von Büchern in die Städte und auf die wichtigeren Mefsplätze zu schicken und dort verkaufen zu lassen; zum Teil unterhielten die Verleger auch ständige Vertreter an grofsen Plätzen. Später bildete sich mit dem zunehmenden Bücherverkehr ein besonderer Buchkleinhandel aus. Der Verkehr zwischen diesem und dem Verlagshandel vollzog sich auf den Messen, und an den wichtigen Mefsplätzen siedelten sich gleichzeitig auch viele Verlangsbuchhandlungen an. Der Mefsverkehr setzte — wie gesagt — anfangs noch das Mitführen von Büchervorräten voraus. Das wurde entbehrlich durch die Mefskataloge, die sich seit der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts einbürgerten. Die wichtigste Buchhändlermesse war anfangs Frankfurt a. M., wo sich auch ein bedeutender Verkehr mit dem Auslande entwickelte. Auch Köln, Strafsburg, Augsburg und Nürnberg waren als Buchhändlermefsplätze wichtig. Seit dem 17. Jahrhundert vollzog sich eine Verschiebung zu Gunsten Leipzigs, das immer mehr zum Mittelpunkt des deutschen buchhändlerischen Verkehrs wurde und seit der Mitte des 17. Jahrh. thatsächlich die führende Stelle errang, begünstigt durch seine centrale Lage und indirekt gefördert durch die einengende und dem Verkehr hinderliche Art und Weise, wie in Frankfurt a. M. die 1569 dort eingerichtete Kaiserliche Bücherkommission ihre polizeilichen Funktionen ausübte. Leipzig ist auch heute der Mittelpunkt des buchhändlerischen Verkehrs in Deutschland, Oestereich und in der Schweiz. Dieser Verkehr zeichnet sich aus durch seine eigentümliche Centralisierung.

Der Verkehr zwischen Verlags- und Sortimentsbuchhandlungen wird vermittelt durch den „Kommissionsbuchhandel“. Hauptkommissionsplätze sind Stuttgart, Berlin, Wien, Budapest, Prag, Zürich, vor allem aber Leipzig. Leipzig ist das eigentlich Centrum des Kommissionsbuchhandels. Hier hat jeder Verleger und Sortimenter seinen Kommissionär, der den ganzen Verkehr vermittelt. Der Verleger sendet seinem Kommissionär seine Ankündigungen, zum Teil auch ein Lager seiner Verlagsartikel. Der Sortimenter sendet seinem Kommissionär seine Bestellungen auf besonderen Zetteln, die dann von diesem an den Kommissionär des beteiligten Verlegers oder, falls der Verleger in Leipzig ansässig ist, unmittelbar an letzteren selbst weiterbefördert werden. Hält der Leipziger Kommissionär des beteiligten Verlegers in Leipzig ein Lager, so liefert er das Verlangte dem Leipziger Kommissionär des Sortimenters; andernfalls schickt der Kommissionär des beteiligten Verlegers diesem den Bestellzettel („Verlangzettel“) zu, und die Verlagshandlung sendet dann das Gewünschte an ihren Kommissionär, der es dem Kommissionär des Bestellers ausliefert. So konzentrieren sich alle Korrespondenzen über Bestellungen, Abrechnungen u. s. w. und alle Packetsendungen in Leipzig und zwar zumeist mit Hilfe der „Bestellanstalt für buchhändlerische Geschäftspapiere“, die 1842 vom Verein der Buchhändler in Leipzig gegründet wurde, um den Verkehr zwischen den Kommissonären zu vermitteln. Auch die Zahlungsausgleichung ist in Leipzig zusammengezogen. Der ganze buchhändlerische Rechnungsverkehr zwischen Verleger und Sortimenter wird auf der Ostermesse des deutschen Buchhandels in Leipzig, die mit dem Sonntag Kantate beginnt, durch Vermittlung der Kommissionäre ausgeglichen. Daneben bestehen dann für gleiche Zwecke noch Buchändlermessen in Stuttgart und Wien, die aber nicht so grofse Gebiete des buchhändlerischen Verkehrs umspannen.

Mafsgebend für diesen centralisierten Verkehr ist jetzt die vom Börsenverein der deutschen Buchhändler beschlossene „Verkehrsordnung“ vom 26. April 1891. Der Börsenverein, 1825 gegründet, ist eine Interessenvertretung, die sich durch freiwilligen Zusammenschlufs der meisten Buchhändler gebildet hat. In den einzelnen Orten bestehen aufserdem als Lokalorgane der Interessenvertretung zahlreiche Buchhändlervereine.

Gerade dieser feste Zusammenschlufs der Beteiligten, durch den sich der Buchhandel vor vielen anderen Handelszweigen auszeichnet, hat es ermöglicht, die geschilderte Organisation des Verkehrs zu schaffen, die eine rasche und gleichmäfsige Verteilung der neuen Bücher und eine zuverlässige und billige Abwicklung des Verkehrs gestattet.

Nach dem Adrefsbuch des deutschen Buchhandels waren 1897 in Deutschland, Oesterreich-Ungarn und der Schweiz im ganzen an 7 Plätzen 279 Kommissionäre vorhanden, davon allein 158 in Leipzig, die 7919 Buchhandlungen vertraten. In Stuttgart liefsen sich dagegen nur 620 Buch-

handlungen vertreten, in Berlin 420, in Wien 671, in Pest 159, in Prag 140, in Zürich 87.

Neben dem durch den Kommissionshandel vermittelten Verkehr bestehen aber auch noch direkte Beziehungen zwischen Sortimentern und Verlegern, die ohne jede Vermittlung bewirkt werden; die Entwicklung der Leistungsfähigkeit und der Billigkeit der Postverkehrs hat solche direkten Geschäftsverbindungen erleichtert. Immerhin wird nur der kleinste Teil des buchhändlerischen Verkehrs in Deutschland auf diesem Wege bewirkt.

Ähnlich wie in Deutschland, Oesterreich und der Schweiz ist der Buchhandel organisiert in Dänemark, Schweden und Norwegen. In den übrigen Ländern fehlt die Vermittlungsinstanz des Kommissionsbuchhandels, wenn gleich auch dort meist ein Zusammenschlufs der Buchhändler in bestimmten Organisationen durchgeführt ist. Wohl finden wir in den übrigen Ländern Hauptplätze des Buchhandels, in denen die umfangreichste Verlagsthätigkeit entwickelt ist, wie Paris, Brüssel, London, New York u. s. w., aber wirkliche Centralstellen, durch welche der Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter konzentriert wird, bestehen nicht.

Die deutsche Organisation hat zwar manche Nachteile zur Folge, insbesondere auch einen Reiz zur übergrofsen Ausdehnung der Auflage der einzelnen Werke und eine mit den Absatzverhältnissen nicht immer verträgliche Starrheit der Bücherpreise; aber sie erleichtert auch das Bekanntwerden und den Absatz der Bücher. In anderen Ländern hat der Verleger selbst für den Absatz mehr zu arbeiten, und der Erfolg ist oft geringer. Das giebt dort dem „modernen Antiquariat“ eine verhältnismäfsig grofse Bedeutung, da oft erhebliche Restbestände auf diesem Wege untergebracht werden müssen.

Schon das Ausgeführte zeigt, wie eigenartig sich in einigen Ländern der Verkehr zwischen Verlags- und Sortimentsbuchhandel vollzieht. Auch in anderen Beziehungen liegen die Verhältnisse hier anders als im Warenhandel.

Der Einkauf der Waren seitens des Sortimentsbuchhandels ist nicht so verwickelt, wie beim Warenhandel. Die Waren des Buchhandels sind mit der Bezeichnung ihres Bezugsortes versehen und werden regelmäfsig in periodischen Zusammenstellungen den Beteiligten bekannt gegeben. Auch bei direktem Verkehr des Sortimenters mit dem Verleger ist also in der Regel Bezugsort und Bezugsquelle von vornherein gegeben. Bei dem in Deutschland mafsgebenden System geht überdies die Hauptmasse der Bücherbestellungen seitens des Sortimentsbuchhandels durch die Leipziger Centralstelle, sodafs die Arbeit des Einkaufs sich verhältnismäfsig einfach vollzieht; ebenso ist auch der Transport der eingekauften Bücher durch diese Centralisation sehr erleichtert und vereinfacht und

ohnehin, da grofse Massen hier nicht versandt werden, viel weniger kompliziert, als bei den Wareneinkäufen im Warenhandel.

Bei den Bezügen des Sortimenters ist in Deutschland und den anderen Ländern, welche die deutsche Organisation als Vorbild genommen haben, vereinzelt auch in England und Frankreich, ein Unterschied zwischen den nur gegen feste Bestellung zu beziehenden und den à condition gelieferten und den für das eigene Lager des Sortimenters bestimmten Büchern zu machen. Nur gegen feste Bestellung werden Bücher, die schon vor längerer Zeit verlegt sind, vom Verleger dem Sortimenter geliefert, in der Regel wenigstens. Der Bezug à condition dagegen spielt bei neuen Verlagsartikeln eine grofse Rolle. Das seit dem 18. Jahrhundert aufgekommene Konditionsgeschäft besteht darin, dafs der Verleger ohne feste Bestellung von dem neu erschienenen Buch dem Sortimenter eine Anzahl von Exemplaren zur Verfügung stellt derart, dafs der Sortimenter die nicht verkauften Exemplare in der Buchhändlermesse, die auf das Lieferungsjahr folgt, dem Verleger zurückgeben darf, aber anderseits der Verleger sie dann auch zurückfordern kann. Die zu dieser Messe zurückzugebenden Exemplare heifsen „Remittenden". Wird von dem Verleger der Rücklieferungstermin über diese Messe hinausgeschoben, d. h. werden die à condition gesandten Bücher auf die Rechnung des nächsten Jahres übertragen, wobei sich der Verleger die Zurückforderung, also die Verfügung über das Konditionsgut vorbehält, so heifsen die dieser Abmachung unterliegenden Bücher „Disponenden". Das Konditionsgut ist Eigentum des Verlegers, der Sortimenter hat es mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu bewahren. Im übrigen hat er bei dem Bezuge à condition keinerlei eigenes Risiko zu tragen und setzt eigene Mittel dabei nicht aufs Spiel. Auch bei dem Bezuge auf feste Bestellung hat der Sortimenter ein Risiko dann nicht zu tragen, wenn er den Bezug auf Grund einer Bestellung seitens eines Konsumenten bewirkt.

Anders ist es bei den Büchern, die der Sortimenter für sein eigenes Lager einkauft. Hier trägt er dasselbe Risiko, wie jeder andere Kleinhändler bei den auf seinem Lager befindlichen Vorräten, also das Risiko des Verlustes, der Beschädigung, des Unverkauftbleibens der Ware, des Zinsausfalles an dem zum Einkauf verwendeten Kapital u. s. w. Der Sortimenter hat auch beim Bezuge der auf sein eigenes Risiko zu lagernden Bestände besondere technische Schwierigkeiten nicht. Aber er mufs es verstehen, die richtigen Lagerbestände herauszufinden. Nur Bücher, die gangbar sind und regelmäfsig Absatz finden, wird der Sortimenter auf sein eigenes Risiko für sein Lager erwerben wollen; aber ob er das immer fertig bringt, ist eine andere Frage. An dieser Stelle ist der persönlichen Geschicklichkeit des Sortimenters bei der Auswahl der Bezugsartikel ein erheblicher Raum zur Bethätigung gegeben.

Das Letztere gilt auch für den Antiquariatsbuchhändler; derselbe mufs eine richtige Auswahl unter den vorhandenen alten Büchern oder unter den Restbeständen, die dem Verleger liegen geblieben sind, zu treffen verstehen, weil er sonst Absatz dafür nicht findet, und er mufs auch versuchen, diese Einkäufe zu möglichst vorteilhaften Preisen abzuschliefsen.

Um den Einkauf der gangbaren Lagerartikel zu erleichtern und vorteilhaft zu gestalten, haben sich mehrfach Genossenschaften zum gemeinsamen Einkauf gröfserer Mengen gebildet, die „Vereinssortimente" in Frankfurt a. M., Breslau und Olten. Weiter besteht ein „Barsortiment" in Leipzig, Berlin, Stuttgart und Wien und ein „Ausländisches Sortiment" in Leipzig, Berlin und Wien, die ähnliche Zwecke für bestimmte Büchergruppen verfolgen. Hier zeigt sich ein Seitenstück zu den Einkaufsgenossenschaften der Kleinhändler im Warenhandel.

Viel gröfsere Arbeit als der Einkauf bereitet dem Buch-Kleinhandel die Gewinnung des Absatzes. Nur selten ist der Erfolg eines Buches so grofs, dafs die Bevölkerung von selbst nach dem Erwerbe desselben drängt. Immerhin kommen solche Fälle vor, und der Kleinhandel hat es dabei leicht. Ein anderer Teil seiner Waren trifft auf einen ständigen und monopolartigen Absatz, nämlich diejenigen Schulbücher, welche amtlich eingeführt sind. Auch hier hat der Sortimenter wenig Arbeit. Bei der grofsen Masse seiner Waren aber verhält sich die Bevölkerung sehr gleichgültig, und es ist die Aufgabe und die Kunst des Sortimenters und der übrigen Formen des Buch-Kleinhandels, diese Gleichgültigkeit zu überwinden.

Um das zu erreichen, mufs der Buch-Kleinhandel versuchen, möglichst nahe an die Konsumenten heranzukommen. Der Ladenhandel der Sortimenter ist in dieser Beziehung wie aller Ladenhandel im wesentlichen darauf angewiesen, die Käufer abzuwarten, und ebenso der Antiquariatshändler mit offenem Laden; beide haben deshalb in besonderem Mafse die noch zu erwähnenden Mittel zur Bekanntmachung ihrer Firma und ihrer Waren nötig. Der Kleinhändler, der auf der Strafse seinen Stand hat, rückt dem Konsumenten schon näher. Der Strafsenhändler, der aus der Hand an die Passanten verkauft, der Stadtkolporteur, der von Haus zu Haus zieht, der eigentliche Hausierer (Kolporteur im engeren Sinne), der Reisebuchhandel, sie alle treten unmittelbar und persönlich an diejenigen heran, welche möglicherweise als Käufer erscheinen, d. h. sie alle suchen den Konsumenten selbst auf und warten nicht ab, bis er zu ihnen kommt. Sie bringen dem Konsumenten entweder Proben und Muster behufs Erlangung von Bestellungen, wie der Reisebuchhandel, dessen Betrieb dem der Detailreisenden entspricht, nur dafs der Kredit, insbesondere in Form der Ratenzahlung bei dem Reisebuchhandel eine gröfsere Rolle spielt; oder sie legen ihm die Waren selbst vor und haben dadurch zugleich ein besonders wirksames Mittel,

ihre Ware bekannt zu machen, wie die verschiedenen Formen des Kolportagebuchhandels.

Die Bedeutung der erwähnten Arten des Wanderhandels für den Bücherabsatz ist viel gröſser, als man gewöhnlich annimmt, und der innere Wert ihrer Waren ist im allgemeinen viel höher anzuschlagen, als viele glauben. Das gilt auch von dem eigentlichen Kolportagebuchhandel, der namentlich die breiteren Schichten der Bevölkerung für den Büchererwerb zu gewinnen sucht. Dazu bedarf es oft eines besonders wirksamen Titels und eines für den einfachen Leser spannenden Inhalts, und die Anwendung dieses Mittels hat vielfach die Meinung entstehen lassen, als ob nur minderwertige oder gar unzüchtige Schriften von dem Kolportagehandel vertrieben werden. Selbstverständlich kommt das auch vor; aber noch viel mehr wird sittlich nicht anstöſsiges Material vertrieben. Der feingebildete Goetheliebhaber wird vielleicht an der so in das Volk gebrachten Litteratur keinen Genuſs haben; aber der Buchhandel kann nicht lediglich für den geläuterten Geschmack eines engen Kreises sorgen. In den Kreisen, in denen man mit naiverer Auffassung der Litteratur gegenüber steht, bedarf es auch solcher Bücher, die sich dem Ideenkreise des einfachen Lesers anpassen. Wie wichtig in diesen Kreisen besonders auch die Wahl des Titels ist, hat der Verein zur Massenverbreitung guter Schriften erlebt, der gerade in die ärmeren Kreise gute Lektüre hineintragen will.

Thatsächlich hat der Teil der Lektüre, den man als „Schund- und Schauerromane“ bezeichnet, bei dem Vertrieb des Kolportagebuchhandels nur eine sehr geringe — gegen früher erheblich abgeschwächte — Bedeutung. Der Verlagsbuchhändler v. Biedermann in Leipzig hat Anfang der 90er Jahre nur 5,38 Proz. als Anteil dieses Materials berechnet. Viel wichtiger als das ist die gute Litteratur, die durch die Kolportage in das Volk getragen wird. Viele gute Familien-Zeitschriften, Erzählungen von guten Volksschriftstellern, Konversationslexika, Brehms Tierleben und andere belehrende Bücher, Atlanten, geschichtliche Werke, Gebetbücher, Bibeln, unsere Klassiker und vieles andere wird von den Kolporteuren verbreitet, und damit wird eine wertvolle Arbeit an der Bildung des Volks geleistet; man sollte das über dem geringen Bruchteil schlechten Materials nicht vergessen.

Ein groſser Teil dieser Schriften würde nicht in breitere Schichten dringen, wenn lediglich der seſshafte Ladenhandel die Bücher vertreiben sollte. Die überwiegende Mehrzahl der Menschen würde niemals ein Buch kaufen, wenn es ihnen nicht durch den Kolporteur nahegelegt würde. Wie unentbehrlich die Kolportage ist, hat gerade auch der schon erwähnte Verein zur Massenverbreitung guter Schriften selbst erfahren. Er hat sich genötigt gesehen, enge Fühlung mit dem Kolportagebuchhandel zu nehmen, weil er sonst nicht an die einfachen Kreise herankommen könnte.

Auch der Reisebuchhandel ist ganz unentbehrlich für den buchhändlerischen Vertrieb. Er hat namentlich eine Bedeutung für den Absatz der in Lieferungen zu beziehenden Werke und erleichtert denselben durch Gewährung bequemer Teilzahlungen. Neuerdings ist die Bedeutung des Reisebuchhandels noch gröfser geworden als die des Kolportagebuchhandels, und auch hier handelt es sich in der Hauptsache um Erzeugnisse, deren Eindringen in weitere Kreise nur erwünscht sein kann. Von fachmännischer Seite ist wiederholt behauptet worden, dafs zwei Drittel aller in Deutschland erscheinenden litterarischen Erzeugnisse durch Detailreisende vertrieben werden. Dr. BAUMBACH, der in seiner Schrift „Der Kolportagebuchhandel und seine Widersacher“ (Berlin 1894) diese Angabe bestätigt, führt auf Grund von Mitteilungen des „Bibliographischen Instituts“ in Leipzig einige Zahlenangaben an, die geeignet sind, die Bedeutung des Reisebuchhandels für den Bücherabsatz zu erweisen. Hiernach sind 1885—1893 abgesetzt worden

	durch Reisebuchhandel		durch Kolportage	
	Exemplare	Wert Mill. M.	Exemplare	Wert Mill. M.
von Meyers grofsem Konversationslexikon	124 000	21,28	19 000	3,23
„ „ kleinem „	12 000	0,28	26 000	0,62
„ Brehms Tierleben (grofse Ausgabe)	15 000	2,50	2 400	0,36

Von 5 weiteren Verlagsartikeln dieser Firma (RANKE, „Der Mensch“; RATZEL, „Völkerkunde“; KERNER, „Pflanzenleben“; HAACKE, „Schöpfung der Tierwelt“; NEUMAYER, „Erdgeschichte“) sind durch Reisebuchhandel für 1,44 Mill. M., durch Kolportagebuchhandel für 100 000 M. abgesetzt worden; von Meyers Klassikerausgaben hat der Reisebuchhandel von 1885—1893 etwa für 1 Mill. M. verkauft.

Diese Angaben BAUMBACHS zeigen, dafs der buchhändlerische Vertrieb auf Reise- und Kolportagebuchhandel nicht verzichten kann. Übrigens bahnt sich zwischen beiden eine Art Arbeitsteilung an; beim Kolportagebuchhandel verschiebt sich der Schwerpunkt mehr und mehr nach den kleineren billigeren Werken hin, während der Reisebuchhandel sich mehr auf die grofsen Lieferungswerke wirft.

In all' dem zeigt sich, wie notwendig es für den Bücherabsatz ist, die Gleichgültigkeit der Bevölkerung durch persönliches Herantreten an den Einzelnen zu überwinden. Je unmittelbarer der Buchhandel dem Einzelnen nahe kommt, desto weniger braucht er noch besondere Reklameveranstaltungen. Reise- und Kolportagebuchhandel können deshalb im wesentlichen auf besondere Reklame verzichten. Der Ladenbuchhandel, dem das persönliche Aufsuchen der Konsumenten nicht möglich ist, bedarf dagegen besonderer Reklameveranstaltungen, die sich in manchen Beziehungen denjenigen des sonstigen Ladenhandels anschliefsen. Firmenschilder, Schaufenster, Ausstellung der Waren in den Verkaufslokalen, Anzeigen in den Zeitungen, Versenden von Prospekten, Verzeichnissen,

Katalogen u. s. w. werden auch hier angewandt. Dazu kommt das Zusenden von Probeheften bei Lieferungswerken, das den Probe- und Mustersendungen im Warenhandel entspricht.

Aufserdem benutzt der Buchhandel noch zwei wichtige Mittel zur Bekanntmachung seiner Waren, die im Warenhandel im allgemeinen nicht zur Anwendung gelangen. Das eine Mittel ist die Ansichtssendung der Ware. Der Buchhändler sendet den Personen, die nach seiner Meinung als Käufer für ein bestimmtes Buch auftreten können, dieses Buch selbst zur Ansicht zu, ohne dazu aufgefordert zu sein, in der richtigen Erwägung, dafs die vollständige Vorführung der Ware am leichtesten ein Interesse an dem Erwerbe des Buches erwecken kann. Der Warenhandel kann sich dieses Mittels in den meisten Fällen nicht bedienen. Wenn der Kolonialwarenhändler bei mir vermutet, dafs ich ihm 1 Pfd. Kaffee abkaufen werde, so kann er mir dieses Pfund nicht zur Ansicht senden. Bei einem Buch dagegen ist es viel wirksamer als alle Prospekte, wenn ich das Buch selbst sehen kann. Für Personen, die einen regelmäfsigen Bedarf an Büchern haben, sind die regelmäfsigen Ansichtssendungen zugleich auch ein Mittel, sich über die neuesten Erscheinungen der Litteratur leicht zu unterrichten.

Die Auswahl der zur Ansicht zu sendenden Bücher kann nur dann richtig vorgenommen werden, wenn der Buchhändler sich über die Richtung des litterarischen Interesses des Einzelnen klar wird. Gewisse Schriften, z. B. kunstgeschichtlichen oder volkswirtschaftlichen Inhalts, finden auch in weiteren Kreisen einen Boden; viele andere interessieren aber nur einen engen Kreis, und den mufs der Buchhändler herauszufinden suchen. Ein medizinisches Fachwerk wird Nichtmedizinern in der Regel erfolglos vorgelegt werden, ein Werk über Brückenbau interessiert nur den Techniker, der mit diesem Fach besonders zu thun hat u. s. w. Gerade bei der richtigen Auswahl der Ansichtssendungen kann der Buchhändler seine Personenkenntnis gut verwerten. Die Ansichtssendung ist besonders in Deutschland sehr verbreitet. In manchen anderen Ländern hat sie sich nicht eingebürgert.

Das zweite dem Buchhandel eigentümliche Mittel zur Bekanntmachung seiner Ware ist die litterarische Kritik in Tages- und Fachzeitungen. Bei der grofsen Verbreitung der Presse in unserer Zeit ist es für den buchhändlerischen Verkehr von gröfster Bedeutung, dafs die Presse Urteile über die neuen Erscheinungen des Buchhandels bringt. Die Kritik in Fachzeitschriften dringt natürlich nur in Fachkreise ein, ist aber für den Absatz in diesen Kreisen von Wert. Die Kritik in Tageszeitungen wendet sich an weitere Kreise und kann deshalb dem Absatz noch wirksamere Hilfe leisten. Besonders wertvoll ist es für den Buchhandel, wenn die Tageszeitungen ihre Kritik an Stellen und in einem Zusammenhange bringen, durch die oder durch den die Beachtung seitens der

Leser gesichert wird. Die Abteilungen der Zeitungen über „Litterarisches“ werden nur von einem Bruchteil der Empfänger wirklich gelesen. Beschäftigt sich dagegen ein Feuilleton oder ein Leitartikel mit dem Buch, so findet das bei sehr vielen Beachtung, selbst wenn die Zeitung dabei das Buch bekämpft. Der Buchhändler hat ein grofses Interesse daran, die Kritik hervorzurufen; vor allem der Verlagsbuchhändler mufs diesen Weg betreten. Das Mittel dazu ist die Zusendung von unentgeltlichen Recensionsexemplaren an die Redaktion oder unmittelbar an ständige Mitarbeiter der Zeitschrift. Für den Erfolg hängt viel davon ab, ob der Buchhändler die richtigen Blätter für die Zusendung der Recensionsexemplare gefunden hat. Ihm mufs daran liegen, die gelesensten Blätter zu einer Kritik zu veranlassen; aber er mufs dabei auch das Verbreitungsgebiet und den Leserkreis der Zeitschrift daraufhin prüfen, ob eine Besprechung des gerade in Betracht kommenden Buches in dieser Zeitschrift wirklich dem Absatz förderlich sein wird, und ob in derselben überhaupt eine Besprechung zu erwarten ist. Die Arbeitsbelastung der Redaktionen ist nun freilich oft sehr grofs, und das hat dazu Veranlassung gegeben, dafs der Buchhändler vielfach dem Recensionsexemplar schon eine druckfähige Besprechung hinzufügt, sodafs die Zeitung sie nur abzudrucken braucht. Ein Teil der Zeitungen macht von diesem bequemen Mittel auch ausgiebig Gebrauch, und daraus erklärt sich das Vorkommen wörtlich gleichlautender Besprechungen in verschiedenen Blättern. Andere Zeitungen dagegen, die über einen grofsen Stab ständiger und gelegentlicher Mitarbeiter verfügen, lassen es sich mit Recht nicht nehmen, ein eigenes Urteil abzugeben.

Die Kalkulation der Verkaufspreise spielt beim Sortimentsbuchhandel keine besondere Rolle. Denn die Verkaufspreise der Bücher für den Ladenhandel werden durch den Verleger vorgeschrieben und vielfach auf die Bücher aufgedruckt, und dem Sortimenter wird vom Verleger ein bestimmter Rabatt auf den Ladenpreis — früher meist $33^1/_3$, jetzt meist 25 Proz. — gewährt, aus dem der Sortimenter seine Unkosten decken kann und seinen Gewinn erzielen mufs. Das ist wenigstens die Regel.

Früher wurden die festgesetzten Preise allerdings vielfach im Ladenhandel durchbrochen. Es hatte sich im Buchhandel die Gewohnheit entwickelt, dem Käufer auf den Ladenpreis Rabatt zu gewähren („Kundenrabatt“), und zwar selbst dann, wenn die Bücher nicht direkt bezahlt wurden. Dieser Kundenrabatt wurde zum Teil so ausgedehnt, dafs heftige Klagen über Schleuderpreise laut wurden und eine starke Gegenbewegung im Sortimentsbuchhandel einsetzte. Das hat dazu geführt, dafs 1887 der Börsenverein der deutschen Buchhändler dem Unwesen energisch entgegentrat. Der Kundenrabatt ist grundsätzlich abgeschafft worden; nur ein allerdings hoher Diskont von 5 Proz. soll bei Barzahlung gewährt werden. Die Berliner und Leipziger Sortimentsbuchhändler haben sich

dem mit Rücksicht auf die örtlichen Verhältnisse nicht angeschlossen und gewähren einen Rabatt bezw. Diskont von 10 Proz. Das Bücher kaufende Publikum hat sich im allgemeinen leicht mit dem Wegfall der früheren grofsen Rabatte abgefunden. Aber charakteristisch für die Verbreitung des Bücherrabattes ist es, dafs die Universitäts- und andere Staatsbibliotheken in Deutschland den Rabatt auch dann beanspruchen, wenn die Bezahlung dem Bezuge nicht sofort folgt, und dafs die preufsische Oberrechnungskammer Bücherrechnungen staatlicher Organe beanstandet, wenn der Rabatt nicht in Abzug gebracht ist.

An sich wäre es besser, wenn allgemein der Bücherrabatt beseitigt und die Preise dementsprechend niedriger gehalten würden. Weshalb — abgesehen von einem mäfsigen Sconto bei sofortiger Barzahlung — jeder Mensch, der ein einzelnes Buch kauft, noch einen besonderen Rabatt erhalten soll, ist unerfindlich.

Soweit die Rabattgewährung von Sortimentern zur Durchbrechung der vom Verleger festgesetzten Preise benutzt wurde und wird, mufs der Sortimenter eine Preiskalkulation vornehmen; man greift aber nicht fehl, wenn man annimmt, dafs in der Hitze des Konkurrenzkampfes davon oft abgesehen wird. Im übrigen hat aber der Sortimenter mit der Preiskalkulation nichts zu thun. Diese Aufgabe hat ihm der Verleger abgenommen, der seinerseits allerdings sich klar zu werden hat, auf welchen Preis er rechnen mufs, um seine Unkosten zu decken und einen ausreichenden Gewinn zu erübrigen.

Im Bücherkleinhandel spielt die Kalkulation eine Rolle gewöhnlich nur beim Antiquariatsbuchhandel. Für diesen kommen die vom Verleger festgesetzten Preise nicht in Betracht. Er mufs sich also selbst den Verkaufspreis berechnen, den er nach Mafsgabe seines Einkaufspreises und seiner sonstigen Unkosten fordern mufs.

Verlags- wie Antiquariatsbuchhandel haben bei ihrer Kalkulation den Umstand zu berücksichtigen, dafs im allgemeinen der Umsatz der Bücher sehr langsam vor sich geht. Schon aus der oben beschriebenen Organisation des Konditionsgeschäftes ergiebt sich das. Nur ausnahmsweise kommt der Buchhändler schnell wieder zu dem Gelde, das er für Beschaffung seiner Ware ausgegeben hat. Auch der Sortimenter hat namentlich bei der Auswahl der auf sein eigenes Risiko geführten Lagerbestände auf diesen Umstand Rücksicht zu nehmen. Der Buchhandelsbetrieb setzt deshalb eine verhältnismäfsig grofse Kapitalkraft von Anfang an voraus, weil sonst der Händler den langsamen Wiedereingang seines Betriebskapitals nicht ertragen kann. Das ist auch früher schon so gewesen, und in Preufsen hatte deshalb auch die Regierung die fürsorgliche Bestimmung getroffen, dafs der Buchhändler die Konzession nur erhielt, wenn er u. a. auch den Besitz eines bestimmten Kapitals nachwies. Jetzt ist das, da die Gewerbeordnung den Buchhandel zu den

freien Gewerben rechnet, nicht mehr erforderlich, und es bleibt dem Einzelnen überlassen, sich über den erforderlichen Umfang der Kapitalausrüstung klar zu werden.

Der Kredit spielt im Buchhandel eine grofse Rolle. Der Verleger nimmt den Kredit des Verfassers des Manuskripts in der Regel dadurch in Anspruch, dafs er das vereinbarte Honorar erst zahlt, wenn der Druck beendet ist. Das dauert oft recht lange, namentlich bei Zeitschriften und Wörterbüchern u. s. w., deren einzelne Lieferungen sich nur in längeren Pausen folgen.

Der Verleger seinerseits giebt Kredit dem Kleinbuchhändler, und zwar vielfach mit längeren Fristen, als sie im Warenhandel üblich sind. In Deutschland, Oesterreich und in der Schweiz belaufen sich diese Kreditfristen auf 3—15 Monate, in Italien auf meist 6 Monate. In Holland liefert der Verleger an den Sortimenter oft auf Jahresrechnung u. s. w.

Der Buch-Kleinhandel ist ebenfalls genötigt, seinen Abnehmern vielfach Kredit zu geben. Der Reisebuchhandel verkauft viel auf Ratenzahlung, auch der Ladenbuchhandel wendet dies System nicht selten behufs Unterbringung grofser Werke, wie Konversationslexika u. dergl., an. Im übrigen wird mit den Konsumenten oft auf Viertel-, Halbjahrs- oder auch Jahresrechnung gearbeitet.

Die starke Verbreitung des Kredits trägt natürlich dazu bei, die Wirkungen des langsamen Umsatzes zu verschärfen.

Im Antiquariatsbuchhandel tritt der Kredit etwas zurück. Hier wird sehr viel gegen Barzahlung aus dem Laden verkauft, oder es werden Versteigerungen veranstaltet, in denen ebenfalls das Barzahlungsprinzip herrscht.

---

10. Kapitel. Der Börsenhandel.

§ 1. **Begriff, Eigentümlichkeiten und Entwicklung der Börsen.** Die eigenartige Gestaltung des Börsenhandels rechtfertigt es, ihn für sich zu behandeln.

Die Börse ist eine regelmäfsig wiederkehrende Versammlung von Handelspersonen zum Zwecke des Abschlusses von Handelsgeschäften, die an anderer Stelle und zu anderer Zeit zu erfüllen sind.

Ursprünglich war das Wort „Börse“ eine Ortsbezeichnung. Man leitet das Wort jetzt gewöhnlich ab von dem mittelalterlichen bursa, das auf das griechische *βύρσα* (= lederner Geldbeutel) zurückführt. Das Wort „bursa“ kehrt in dem Namen einer Patrizierfamilie van der Burse zu Brügge wieder, deren Wappen drei Geldbeutel zeigte. Sie existierte in Brügge vom 13. bis Anfang des 16. Jahrhunderts. Das Haus dieser Familie wurde „de burse“ genannt, ebenso der dabei gelegene Platz. Das Haus „de burse“ wurde von den venetianischen Kaufleuten als Konsularhaus benutzt. Daneben hatten die Genuesen und Florentiner

ihre Konsularhäuser. Auf dem Platz bei diesen Häusern traten die italienischen Kaufleute täglich zu geschäftlichen Versammlungen zusammen. Später bürgerte sich die Bezeichnung Börse für bestimmte Arten von Versammlungen der Kaufleute ein.

Das ist die übliche Erklärung. Sie dürfte zutreffend sein. Noch heute gebrauchen wir das Wort Börse in den angegebenen drei Bedeutungen. Wir bezeichnen mit diesem Wort bestimmte Arten von Geldbeuteln, wir nennen Börse bestimmte Arten von Versammlungen von Handelspersonen, und wir gebrauchen denselben Namen auch für den Ort dieser Versammlungen. Hier kommt es auf die zweite Bedeutung an, weil sie das Wesen der Sache trifft. Wir haben es also in den Börsen mit Versammlungen zum Abschlufs von Handelsgeschäften bestimmter Art zu thun.

Periodische Versammlungen von Kaufleuten zu geschäftlichen Abschlüssen sind uns schon begegnet. Auch die Märkte sind solche Versammlungen. Aber die Börsen sind den Märkten im engeren Sinne nicht zuzurechnen. Denn nur in diesem einen Punkte, dafs sie regelmäfsige Versammlungen von Kaufleuten darstellen, stimmen sie mit den Märkten überein, aber im übrigen zeigen sie so wichtige Abweichungen, dafs sie als eine besondere Institution angesehen werden müssen. Das entspricht auch der geschichtlichen Entwicklung. Die Börsen haben sich gerade deshalb ausgebildet, weil es für die Messen und Märkte vielfach eines zeitgemäfsen Ersatzes bedurfte.

Manche der Abweichungen sind freilich nicht durchschlagender Art. Zunächst bestehen Unterschiede in der Zeit der Versammlungen. Die Börsen haben ständigen Charakter, und ihre Versammlungen finden täglich oder doch in ganz kurzen Zwischenräumen statt. Die Märkte für den Grofshandel (Messen, Specialmärkte) werden nur in längeren Zwischenräumen abgehalten. Von den Märkten für den Kleinhandel zeigen die Wochenmärkte eine Wiederholung in kurzen Perioden oder auch eine tägliche Wiederholung. Die übrigen Märkte für den Kleinhandel folgen sich ebenfalls nur in gröfseren Zwischenräumen. Die Mehrzahl der Märkte hatte und hat eben nur die Aufgabe, eine periodische Zusammenziehung von Angebot und Nachfrage herbeizuführen. Die heutigen Börsen dagegen wollen eine ständige Begegnung von Angebot und Nachfrage bewirken.

Weitere Unterschiede erstrecken sich auf die Teilnehmer an den Versammlungen. Auf den Märkten des Grofsverkehrs strömten früher und kommen zum Teil auch jetzt noch die Menschen aus sehr entlegenen Gebieten zusammen. Ebenso ist es bei den Märkten des Kleinverkehrs, mit Ausnahme der Wochenmärkte, auf denen wegen ihrer schnelleren Wiederholung nur die Verkäufer der nächsten Umgebung und des Marktortes selbst zusammentreffen. Da die Börsenversammlungen in den

meisten Fällen täglich stattfinden, so setzen sich ihre Besucher noch viel mehr aus den Einwohnern des Börsenplatzes zusammen, denen sich dann auch einige nahewohnende Personen anschliefsen, wenn gute Eisenbahnverbindungen oder sonstige Verkehrsgelegenheiten das ohne besonders fühlbare Opfer an Zeit ermöglichen.

Weiter sind die Besucher der Börsen in der Hauptsache Kaufleute oder sonstige Handelspersonen. Auf den Grofsmärkten ist das durchaus nicht überall der Fall. Auf den Specialmärkten des Grofsverkehrs erscheinen häufig auch die Produzenten. Auf den Märkten des Kleinhandels treten den Kaufleuten und Produzenten die Konsumenten gegenüber.

Von den auf der Börse verkehrenden Kaufleuten gehört ein sehr erheblicher Bruchteil zu den Maklern und Kommissionären, die im Auftrage anderer handeln, und deren Auftraggeber zum Teil weit entfernt wohnen. Auf den Märkten dagegen erscheinen im wesentlichen die Interessenten selbst oder ihre unmittelbaren Vertreter. Die berufsmäfsigen Handelsvermittler fehlen auf den Märkten des Grofsverkehrs zwar nicht, treten aber lange nicht in gleicher Stärke auf, wie an den Börsen, und auf den Märkten des Kleinverkehrs fehlen sie fast ganz.

Viel wichtiger noch sind die Unterschiede in den Waren des Verkehrs. Auf den Märkten des Grofs- und Kleinhandels werden nur Gegenstände des unmittelbaren Bedarfs vertrieben, auf den Börsen in sehr grofsem Umfange auch Waren des mittelbaren Bedarfs, also Wertpapiere der verschiedensten Art. Weiter aber dient der Markt dem Verkehr in individuell bestimmten Waren, die Börse dagegen dem Verkehr bestimmter Mengen einer Warengattung. Die Gattungswaren, die vertretbaren (fungiblen) Sachen, die nach Zahl, Mafs oder Gewicht bestimmt werden, sind der Gegenstand des Börsenhandels, und zwar werden dabei nur bestimmte M e n g e n gehandelt, während die Beschaffenheit nicht näher untersucht wird. An der Börse kauft und verkauft man z. B. 1000 Sack Kaffee derjenigen Art, die der üblicherweise zu Grunde gelegten typischen Sorte entspricht. Auf dem Markt kauft man dagegen in der Regel von einer in jedem einzelnen Fall besonders nach ihrer Beschaffenheit zu bezeichnenden Warenart bestimmte Mengen oder ganz bestimmte Exemplare.

Gerade die mafsgebende Rolle, welche im Börsenverkehr der Gattungsware zukommt, ist für die eigenartige Ausgestaltung dieses Verkehrs von grofser Bedeutung. Da die Beschaffenheit der Ware nicht im einzelnen Fall besonders festgestellt werden mufs, sondern entweder schon durch die Bezeichnung der Warenart gegeben ist oder gewohnheitsmäfsig für die Geschäftsabschlüsse an der Börse feststeht, so bedarf es der Vorführung der zu verkaufenden Vorräte an der Börse selbst nicht mehr. Es genügt in vielen Fällen, Proben oder Muster vorzuzeigen, aus denen sich die Übereinstimmung, der zu verkaufenden Menge mit der Beschaffen-

heit des im Börsenverkehr üblichen Warentypus erkennen läfst, und es genügt in vielen anderen Fällen sogar, einfach die Ware zu nennen. Die in Frage kommende Warengattung ist eben jedem der Beteiligten bekannt. Im Marktverkehr für den Grofshandel kommt ein ähnliches Verfahren auch vor, aber es tritt weit zurück hinter dem Vorführen der zu verkaufenden Waren selbst und dem Kauf und Verkauf individuell bestimmter Warenmengen.

Das Nichterscheinen der Waren selbst auf der Börse wird weiter auch dadurch veranlafst, dafs das nächste Ziel des Verkehrs an der Börse lediglich der Abschlufs, aber nicht die Erfüllung des Geschäfts ist. Auf den Märkten ist überwiegend das Ziel, Abschlufs und Erfüllung an Ort und Stelle und Zug um Zug herbeizuführen. Auf der Börse dagegen ist zeitlich wie räumlich die Erfüllung von dem Abschlufs des Geschäfts getrennt, selbst bei den „Kassageschäften“. Unter diesen Umständen hat es natürlich auch keinen Sinn, die Ware, auf die sich der Geschäftsabschlufs bezieht, an der Börse selbst zusammenzubringen, da sie dort ja doch nicht abgenommen und bezahlt wird.

Das Letztere würde übrigens bei einem Teil der an der Börse vertriebenen Waren auch physisch unmöglich sein, da der Börsenverkehr seine Abschlüsse regelmäfsig auf grofse Warenmengen erstreckt, deren unmittelbare Heranführung auf die Börse oft grofse Kosten verursachen und so ausgedehnte Räumlichkeiten erfordern würde, dafs die Abwicklung des Verkehrs auf das äufserste dadurch erschwert würde. Die Börse ist eben eine Centralstelle für den Grofsverkehr in Gattungswaren. Die den einzelnen Abschlüssen zu Grunde liegenden Mengen erreichen schon deshalb einen grofsen Umfang, weil in Gattungswaren ein Grofsverkehr nur dann an einer Stelle zusammengezogen werden kann, wenn er von dem zersplitterten Konsum noch weit entfernt ist, ein Gesichtspunkt, auf den namentlich Gust. Cohn mit Recht hingewiesen hat (a. a. O. S. 88). Die Mengeneinheiten des Börsenverkehrs stehen übrigens ebenfalls zum Teil gewohnheitsmäfsig fest.

Die besprochenen Eigentümlichkeiten tragen dazu bei, dem Börsenverkehr einen weitreichenden Einflufs, oft über die Landesgrenzen hinaus, zu schaffen. Die Preise, die sich im Börsenverkehr ergeben, wirken auf den Verkehr aller der Zwischenhändler ein, die nötig sind, um die grofsen im Börsenverkehr verhandelten Mengen an die einzelnen Konsumenten zu bringen, und der Umstand, dafs im Börsenverkehr vielfach auch Aufträge entfernt wohnender Personen ausgeführt werden, ist geeignet, die Bedeutung der Börsenpreise für weite Gebiete noch erheblich zu steigern.

Ein Markt im üblichen Sinne des Wortes ist also die Börse keineswegs. Vielmehr ist der „Markt“ ersetzt worden für bestimmte Teile des Grofsverkehrs durch eine von der konkreten Ware abgelöste Central-

stelle für den Abschlufs von Geschäften. Will man diese Centralstelle noch „Markt“ nennen, so mufs man jedenfalls dem Worte „Markt“ eine andere und höhere Bedeutung beilegen, als ihm gewöhnlich zukommt.

Bei all' dem ist festzuhalten, dafs sich eine scharfe Grenze zwischen Markt und Börse nicht ziehen läfst, zumal sich Mischformen zwischen beide einschieben, welche Merkmale sowohl des Marktes als auch der Börse aufweisen.

Schon aus dem zuletzt Gesagten ergiebt sich, dafs wir es in den Börsen mit einer neuen Organisationsform zu thun haben. In der That gehört die Entwicklung der Börsen im wesentlichen der Neuzeit an. Solange die mittelalterlichen Formen der Zusammenziehung von Angebot und Nachfrage im Grofshandelsverkehr, also namentlich die an die konkrete Ware gebundenen Messen, dem Bedürfnis des Handelsverkehrs genügten, bedurfte es der nicht mehr an die konkrete Ware gebundenen Form des Börsenverkehrs noch nicht. Wenn überhaupt ein ständiges Begegnen von Angebot und Nachfrage an bestimmten Stellen, wie es im Börsenverkehr vorliegt, möglich und nötig werden sollte, so mufste der Verkehr schon so grofsen Umfang erreicht haben, dafs die nur in längeren Zwischenräumen eintretenden Messen nicht mehr ausreichten. Dazu mufste die Vertretbarkeit der Ware so entwickelt sein, dafs Geschäfte darüber auch ohne unmittelbare Vorführung der Ware möglich waren, und auch die starke Einengung des Handelsverkehrs, die in der Bindung an konkrete Warenmengen liegt, mufste sich als Hindernis fühlbar gemacht haben, ehe an Börsen zu denken war. Das alles sind Voraussetzungen, die sich erst in der neueren Zeit entwickelt haben.

Allerdings reichen die Anfänge der Börsen bis in's Mittelalter zurück, wie ja überhaupt das Mittelalter vielfach einen vorbereitenden Charakter aufweist. Im Warenverkehr des Mittelalters finden wir vereinzelt den Abschlufs von Geschäften ohne unmittelbare Vorführung der Ware. Getreide wurde wohl auf dem Halm, Wolle auf dem Schafe gekauft. Auch bei Heringen kam der Kauf ohne Vorführung der Ware auf. Zu allgemeiner Bedeutung gelangte indessen diese Art des Verkehrs im mittelalterlichen Warenhandel nicht. Nur für Gewürze hält Richard Ehrenberg und nach ihm andere Schriftsteller einen börsenmäfsigen Verkehr an einigen Plätzen gegen Ausgang des Mittelalters nicht für ausgeschlossen. Hier handelt es sich ja auch um eine Ware, bei der die Vertretbarkeit (Fungibilität) sich schon damals in hinreichendem Umfange entwickelt hatte und die im mittelalterlichen Grofshandel eine hervorragende Rolle spielte.

Wichtiger noch ist die Gestaltung des Wechselverkehrs. Es steht fest, dafs gerade in Bezug auf Wechsel schon im Mittelalter ein börsenmäfsiger Verkehr in verschiedenen italienischen Städten, wenn auch nicht unter dem Namen Börse, entstanden war. So im 12.—14. Jahrhundert in Lucca, Genua, Florenz, Venedig u. s. w. Auch für südfranzösische



und spanische Städte, z. B. für Montpellier, Marseille, Barcelona ist das gleiche schon für jene Zeit anzunehmen; Lyon und London haben im 15., Augsburg und Nürnberg im 16. Jahrhundert einen börsenmäſsigen Wechselverkehr ausgebildet. In diesen oberdeutschen Städten kam auch der Verkehr in Gewürzen und in Leihkapitalien in Betracht. Die Leihkapitalien haben überhaupt schon früh im börsenmäſsigen Verkehr eine Rolle gespielt.

In Brügge, wo, wie schon erwähnt, der Name „Börse“ entstand, bezog sich dieser Name nur auf die Versammlungen der italienischen Kaufleute, während die Kaufleute der übrigen Nationen sich noch je für sich versammelten. Der Börsenverkehr erstreckte sich auch dort auf Wechsel, nicht auf Waren.

Die moderne Entwicklung des Börsenverkehrs knüpft aber nicht an Brügge und die anderen älteren Vorbilder an, sondern an Antwerpen. Nach Antwerpen wurde von Brügge aus schon 1460 die Einrichtung und der Name der Börse übertragen. Zunächst handelte es sich auch hier um getrennte Einrichtungen für die Kaufleute der verschiedenen Nationen, wie es ja im Mittelalter überall der Fall sein muſste, weil die Kaufleute der einzelnen Nationen ihre besonderen Privilegien hatten und sich deshalb nicht zu einer einheitlichen Kaufmannschaft verschmelzen konnten. Dieses Hindernis gerade wurde in Antwerpen beseitigt. Durch seine Lage nahe der Scheldemündung für die Aufnahme eines groſsen überseeischen Verkehrs bestimmt, suchte Antwerpen durch möglichste Freiheit der Handelsbewegung den Verkehr an sich zu ziehen und lief dadurch bald Brügge den Rang ab. Die mittelalterlichen Sondervorrechte der Kaufleute der einzelnen Nationen verloren durch die freiere Bewegung des Handels ihre Bedeutung, die nationale Sonderung der Kaufmannschaft trat mehr und mehr zurück, und aus den Börsen der einzelnen Nationen entwickelte sich eine gemeinschaftliche Börse der Kaufmannschaft in Antwerpen überhaupt. Noch 1515 wurde in Antwerpen eine besondere Börse der englischen Kaufleute errichtet. 1531, in welchem Jahre das groſse Börsengebäude von der Stadtverwaltung erbaut wurde, hatte die Börse in Antwerpen schon einen allgemeinen Charakter angenommen.

In Antwerpen entstand ein sehr umfangreicher Verkehr, in welchem bald auch, seit den 40er und 50er Jahren des 16. Jahrhunderts, die „Rentmeisterbriefe“, d. h. die von den Rentmeistern für Rechnung der Regierung ausgestellten Obligationen eine besondere Rolle spielten. Gerade diese Papiere waren bis zu der Krisis von 1557 die eigentlichen Träger des Kapitalverkehrs an der Antwerpener Börse.

Von Antwerpen aus bahnte sich die neue Einrichtung ihren Weg in andere Länder. Maſsgebend wurde in Frankreich die seit der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts bestehende Börse in Lyon, die ebenfalls unter der Herrschaft einer freieren Bewegung des Verkehrs die Sonderung des

Börsenhandels nach Nationen abstreifte und in den „Königsbriefen“, d. h. Urkunden über Anleihen der Krone, ein ähnlich bequemes Objekt für den Kapitalverkehr fand, wie Antwerpen in den Rentmeisterbriefen. Nach dem Vorbilde Lyons wurde 1549 in Toulouse durch Königliche Anordnung eine „bourse commune“ errichtet. Andere Plätze folgten bald.

Hinter den neueren Börsen, namentlich hinter Lyon, hatte Paris, das im Mittelalter als Wechselverkehrsplatz von Bedeutung gewesen war, längere Zeit zurücktreten müssen. Seit Ausgang des 16. Jahrhunderts ging die Börse in Lyon aber zurück, und Paris kam wieder in die Höhe. 1716 wurde Paris zu einer Fondsbörse, die aber 1720 aus Anlafs des Zusammenbruchs des von John Law entfesselten Aktienspiels durch Königliche Verordnung geschlossen wurde. Durch Dekret vom 24. Dezember 1724 wurde sie wieder eröffnet und erhielt nun einen offiziell anerkannten Charakter.

In England wird die Gründung der Hauptbörse des Landes, der Londoner Börse, auf Thomas Gresham zurückgeführt. Die Bestrebungen zur Errichtung eines Börsengebäudes setzten allerdings schon 1535 ein, aber erst Gresham führte die Errichtung durch (1566—70). Die Börse erhielt auf Königlichen Befehl den Namen „The Royal Exchange“. Neben diesem Mittelpunkt des Wechsel- und Versicherungsverkehrs entwickelten sich noch verschiedene Sonderbörsen für bestimmte Waren in London Für den eigentlichen Effektenverkehr bildete sich seit 1760 in einem Kaffeehause ein Mittelpunkt; erst 1801 wurde ein besonderes Gebäude für den börsenmäfsigen Effektenverkehr errichtet („Stock Exchange“).

In Holland wurde Amsterdam im 17. Jahrhundert der wichtigste Börsenplatz. Amsterdam trat für den internationalen Verkehr mehr und mehr an die Stelle Antwerpens, bildete den börsenmäfsigen Wechsel- und Warenverkehr weiter aus und gewann überdies für den Verkehr in Effekten eine besondere Bedeutung. Die Aktien der neuen Ostindischen Kompagnie (1602) waren schon früh in Amsterdam der Gegenstand eines ausgedehnten Verkehrs, der die neueren Formen des Börsenhandels, insbesondere auch das börsenmäfsige Termingeschäft entwickelte. Seit Anfang der 70er Jahre des 17. Jahrhunderts kam auch ein regelmäfsiger Börsenverkehr in holländischen Staatspapieren auf. Damals war die Amsterdamer Börse die bedeutendste der Welt.

In Deutschland wurde 1553 in Köln die Errichtung einer Börse angeregt, sie kam aber nicht zu stande. In Hamburg entstand 1558, in Lübeck 1605, in Bremen 1613 eine Börse. In Berlin gab es in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts eine Wechselbörse, für die 1739 eine Börsenordnung erlassen wurde. Sie hat sich erst allmählich erweitert. 1800 wurde ein besonderes Gebäude dafür errichtet und eine neue Börsenordnung erlassen. 1805 wurde die Bildung einer besonderen Börsenkorporation angeordnet. Seit 1806 wurden an dieser Börse auch Börsen-

kurse preufsischer Staatspapiere notiert. 1820 trat an die Stelle der Börsenkorporation die Korporation der Berliner Kaufmannschaft. 1859—63 wurde ein neues Börsengebäude aufgeführt, das in den 80er Jahren noch erweitert wurde. Die Wiener Fondsbörse entstand 1771.

Diese kurzen Notizen zeigen, dafs thatsächlich erst in der neuen Zeit die Börsen häufiger geworden sind; reichen ihre Wurzeln auch in das Mittelalter zurück, eine allgemeine Bedeutung haben sie erst sehr spät erlangen können. Namentlich das 19. Jahrhundert hat den Börsenverkehr erheblich ausgedehnt. Nicht nur in den Wertpapieren, die gerade im 19. Jahrhundert durch das Aktien- und öffentliche Schuldenwesen so sehr an Masse gewonnen haben, hat sich ein immer gröfserer Verkehr an den Börsen entwickelt, sondern es sind auch immer mehr Waren zu vertretbaren Gattungswaren geworden. Damit hat der Börsenverkehr im Organismus der Volkswirtschaft eine äufserst wichtige Stelle gewonnen; der Einflufs der Börse ist noch erweitert worden durch die Erleichterungen, die durch das neuzeitliche Verkehrswesen dem auftragsweise durchgeführten Börsenverkehr verschafft worden sind.

Neben den grofsen Börsen in Berlin, Hamburg, Frankfurt a. M., das für gewisse Teile des Effektenverkehrs eine Bedeutung hat, giebt es noch einige 20 Börsen in Deutschland, von denen einige nur für einen engeren Bezirk in Betracht kommen, andere aber für bestimmte Gruppen des Warenverkehrs von grofsem Einflufs sind. In Frankreich ragen unter den mehr als 70 Börsen namentlich Paris und Havre hervor. In England sind London, Liverpool und Manchester, in Belgien Brüssel und Antwerpen, in Holland Amsterdam, in Oesterreich Wien, Prag und Triest, in Ungarn Budapest und Fiume, in Italien Mailand, in Rufsland St. Petersburg, in Amerika New York und Chicago von besonderer Bedeutung.

§ 2. **Verfassung und Organisation der Börsen.** Die Börsenverfassung hat sich in den einzelnen Ländern sehr verschieden gestaltet. Man kann dabei 2 Hauptsysteme unterscheiden: das eine besteht in der behördlichen Beeinflussung und Kontrolle des Börsenwesens, das andere in der Gewährung völliger Unabhängigkeit von behördlicher Beeinflussung und Kontrolle. Das System der behördlichen Beeinflussung und Kontrolle gliedert sich wieder in zwei Arten, je nachdem staatliche Behörden oder kommunale Selbstverwaltungsorgane zur Einflufsnahme auf die Börse befugt sind. Die Herrschaft der einzelnen Systeme hängt eng mit der gesamten wirtschaftlichen und politischen Entwicklung zusammen. Dafs z. B. England in diesen Dingen andere Wege eingeschlagen hat, als Frankreich mit seiner straffen Centralisation, kann Niemand überraschen, der sich die Geschichte dieser Länder vergegenwärtigt.

Gerade der enge Zusammenhang mit der allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Entwicklung führt auch sofort zu dem Schlusse, dafs ein allgemein gültiges Urteil über die einzelnen Systeme nicht möglich ist.



Auch die theoretische Betrachtung als solche kann zu einem derartigen Urteil nicht leiten. Die Freilassung der Börsen von behördlicher Beeinflussung und Kontrolle hat den Vorteil, dafs sie eine gröfsere Beweglichkeit, eine bessere Anpassung an die wechselnden Bedürfnisse ermöglicht, und sie hat den Nachteil, dafs Mifsbräuche schwerer hintangehalten werden können. Aber sowohl der Vorteil als auch der Nachteil braucht nicht verwirklicht zu werden. Auch ein unabhängiger Privatverein kann ungeschickt und schwerfällig arbeiten, und anderseits kann auch ein solcher Verein eine straffe Disziplin und Kontrolle über das Verhalten seiner Mitglieder ausüben und den Verkehr vor Auswüchsen bewahren.

Die behördliche Beeinflussung und Kontrolle der Börsen zeigt bei rein theoretischer Betrachtung den Vorteil, dafs etwaigen Auswüchsen wirksam vorgebeugt und schärfer entgegengetreten werden kann, und den Nachteil, dafs sich eine gewisse Schwerfälligkeit entwickeln kann. Aber auch hier braucht weder das eine noch das andere praktisch zu werden. Die Erfahrung hat gezeigt, dafs dieses System die hinreichende Bewegungsfreiheit der Börsen ebensowenig ausschliefst, wie das Aufkommen starker Auswüchse und Mifsbräuche. In solchen Dingen giebt es kein absolut Bestes, und so sehr manche einen solchen Ausspruch auch als bequemen und trivialen Ausweg verschreien, eine andere allgemeine Entscheidung ist doch nicht möglich, wenn man sich der Rücksichten auf die wirklichen Zustände und Erfahrungen nicht entschlagen will.

Was die thatsächlichen Verhältnisse anlangt, so sind die Börsen in England das geblieben, was sie vielfach überhaupt ursprünglich waren, nämlich unabhängige Privatvereine, die ihre Angelegenheiten durch selbstgewählte Organe selbständig regeln. Nur gelegentlich und vorübergehend hat die Staatsgewalt in die Verhältnisse der Börsen eingegriffen. Unabhängige Privatvereine sind auch die Börsen in den Vereinigten Staaten, in Argentinien, zum Teil auch in der Schweiz.

Als typisches Beispiel wird mit Recht in der Regel die Organisation der Londoner Effektenbörse (Stock Exchange) angeführt. Nach der jetzigen Verfassung, die aus dem Jahre 1802 stammt, erscheint als Eigentümerin des Börsenlokals ein privater Verein. Die Generalversammlung, zu der die Eigentümer des Gebäudes und die Mitglieder der Börse erscheinen, wählt alljährlich im März ein Committee for general Purposes, einen Verwaltungsausschufs. Der Ausschufs besteht aus 30 Personen. Dieser Ausschufs ist der Inhaber der Disziplinargewalt gegenüber den Börsenmitgliedern, er fungiert unter Umständen als Schiedsgericht bei Streitigkeiten über Ansprüche aus den Börsengeschäften, sofern dabei allgemeine Interessen der Börse in Frage kommen, oder sofern die streitenden Parteien sich über die Wahl eines Schiedsgerichts nicht einigen können, oder sofern das gewählte Schiedsgericht nicht zur Entscheidung kommen kann. Der Ausschufs entscheidet auch über die Aufnahme und die Ausschlie-

fsung von Mitgliedern. Die Staatsgewalt hat sich in die Verhältnisse dieser freien Vereinigung nicht hineingemischt; aber die Vereinigung hat selbst sehr charakteristische Bestimmungen getroffen, um ihren Mitgliederbestand von ungeeigneten Elementen freizuhalten. Als ungeeignete Elemente werden einmal diejenigen angesehen, deren Mittel zu beschränkt sind, als dafs sie dem Risiko der Börsengeschäfte gewachsen wären, und weiterhin diejenigen, deren geschäftliche Vergangenheit nicht einwandfrei ist. Die nötigen Garantien für die Geeignetheit der aufzunehmenden Personen werden — und das ist sehr bemerkenswert — beschafft durch persönliche Empfehlung und Bürgschaftleistung von Börsenmitgliedern, die selbst schon als einwandfreie erwiesen sind, d. h. die schon mindestens 4 Jahre der Vereinigung angehört und stets alle ihre Verpflichtungen erfüllt haben. Drei solche Mitglieder müssen den zur Aufnahme Angemeldeten empfehlen, und jeder von ihnen mufs sich verpflichten, bis zu 500 Pfd. St. (früher bis zu 750 Pfd. St.) für den Empfohlenen zu haften, falls derselbe innerhalb der nächsten 4 Jahre fallieren sollte. Von den 3 empfehlenden Mitgliedern müssen mindestens 2 „un-indemnified" sein, d. h. ihre Bürgschaft leisten, ohne dafür eine Deckung empfangen zu haben. Wer sich als un-indemnified bezeichnet hat und trotzdem später eine Deckung empfängt, mufs den Gläubigern des Empfohlenen, falls dieser innerhalb der Bürgschaftsfrist falliert, die empfangene Deckung auszahlen mit Ausnahme des Betrages, für den er persönlich gebürgt hat. Um eine mifsbräuchliche Ausdehnung der Bürgschaft zu vermeiden, ist weiter vorgesehen, dafs kein Mitglied für mehr als 3 neue Mitglieder zu gleicher Zeit Bürge sein darf, und dafs mehrere Mitglieder derselben Firma nur als eine Empfehlung gelten.

Milder sind die Anforderungen, wenn der Angemeldete bereits 4 Jahre lang Commis eines Börsenmitgliedes gewesen ist, sodafs seine Verhältnisse und Eigenschaften schon genauer bekannt sind. In diesem Fall genügt die Empfehlung von 2 Mitgliedern, und ihre Bürgschaft ist auf je 300 Pfd. St. beschränkt.

Die Empfehlung mufs auf genauer Kenntnis des Angemeldeten beruhen, worüber sich der Vorsitzende durch Befragung des Empfehlenden vergewissert.

Ausgeschlossen von der Aufnahme ist:

1. Jeder, der selbständig oder als Gehilfe an einem anderen Geschäftszweige als an dem Effektenhandel der Börse beteiligt ist; auch die Beteiligung seiner Frau an solchen Geschäften schliefst die Aufnahme aus;
2. wer Mitglied eines anderen Instituts ist, an welchem ebenfalls mit Aktien und anderen Effekten gehandelt wird;
3. wer in Association mit einer anderen Person ist, die nicht um Aufnahme eingekommen oder trotz ihrer Bewerbung zurückgewiesen ist;

4. wer früher in Konkurs geraten ist oder mit seinen Gläubigern accordiert hat, ohne mindestens 1/3 der Forderungen seiner Gläubiger erfüllt zu haben; hat er mindestens in diesem Umfange, aber nicht voll seine Gläubiger befriedigt, so müssen bis zur Aufnahme wenigstens 2 Jahre seit Schlufs des Konkurses oder seit Beendigung des Vergleichs verstrichen sein;
5. wer mehr als einmal in Konkurs geraden ist oder accordiert hat, ohne seine Gläubiger voll befriedigt zu haben;
6. Ausländer, die nicht schon seit 7 Jahren in England leben und nicht schon seit 2 Jahren naturalisiert sind.

Sind diese Bedingungen erfüllt, so ist der Angemeldete noch immer nicht aufgenommen. Vielmehr wird nun erst seine Anmeldung durch Anschlag an der Börse bekannt gemacht, damit die Mitglieder etwaige Einwendungen schriftlich unter Angabe der Gründe bei dem Komitee erheben können. Erst, wenn alles das geschehen ist, darf die Ballotage des Angemeldeten stattfinden.

Wer nicht als Mitglied anerkannt ist, kann auch nicht als Commis eines Mitgliedes zugelassen werden. Überhaupt bedarf auch der Commis eines Mitgliedes einer formellen Zulassung zum Börsenbesuch auf Grund einer besonderen Bewerbung. Ist der Commis zugelassen, so darf er doch nicht eher Geschäfte für seinen Prinzipal machen, als bis er 2 Jahre an der Börse gewesen und 20 Jahre alt ist. Die Namen der bevollmächtigten Commis werden durch Anschlag bekannt gegeben.

Den Börsenmitgliedern ist es untersagt, anderen als ihren Auftraggebern öffentlich ihre Dienste anzubieten.

Nicht minder streng sind die Vorschriften über die Ausschliefsung von Mitgliedern. Ausgeschlossen wird zunächst:

1. Wer mit einem Commis für dessen Privatrechnung Geschäfte macht;
2. wer als Mitglied einer Firma heimlich für Privatrechnung Geschäfte macht;
3. wer mit einem der unter Ziffer 2 fallenden Mitglieder einer Firma Geschäfte abschliefst.

Diese Vorschriften sollen mifsbräuchliche Operationen der Angestellten oder der Mitglieder der Börsenfirmen bekämpfen. Weitere Ausschliefsungsgründe werden durch die Zahlungsunfähigkeit von Mitgliedern gegeben. Das Mitglied der Börse, das zahlungsunfähig wird, wird ausgeschlossen und verliert das Recht zum Eintritt in die Börse, und für ihn und mit ihm dürfen die Mitglieder Geschäfte nicht machen. Eine Ausnahme besteht nur zu Gunsten derjenigen, welche ohne eigene Schuld falliert haben. Diesen kann durch besondere Erlaubnis des Komitees und der Gläubiger gestattet werden, ihre Geschäfte an der Börse durch Vermittlung eines Börsenmitgliedes weiter zu führen.

Das Eintreten der Zahlungsunfähigkeit wird durch das Komitee öffentlich bekannt gemacht. Geht dem Gläubiger eine private Mitteilung darüber zu, so mufs er dem Komitee sofort Nachricht davon geben. Auf diese Weise sollen die übrigen Börsenmitglieder über die geschäftliche Lage des in Frage kommenden Mitgliedes rechtzeitig unterrichtet werden. Um sie auch dagegen zu schützen, dafs sie durch Separatabfindungen anderer Gläubiger benachteiligt werden, sind solche Separatabfindungen den Börsenmitgliedern verboten. Hat trotzdem eine Separatabfindung stattgefunden, so soll der beteiligte Gläubiger verpflichtet sein, das dadurch erhaltene Geld noch 2 Jahre später wieder herauszugeben.

Ein wegen Zahlungsunfähigkeit ausgeschlossenes Mitglied kann unter folgenden Voraussetzungen wieder zugelassen werden. Die Zulassung ist erst 6 Monate nach dem Vergleich mit den Gläubigern gestattet, aber nur unter der Bedingung, dafs der Schuldner vorher mindestens 1/3 seiner Verpflichtungen aus eigenen Mitteln — also abgesehen von den erwähnten Bürgschaftssummen — bezahlt hat. Ist nicht die volle Befriedigung der Gläubiger erzielt, so hat ein besonderes Komitee von nicht mehr als 3 Mitgliedern die Ursachen und näheren Umstände der Zahlungsunfähigkeit zu untersuchen. Auf Grund dieser Untersuchung wird der Wiederaufzunehmende in eine der beiden folgenden Klassen eingereiht. Die erste Klasse umfafst diejenigen, welche ohne eigene Schuld (z. B. durch Bankrott ihres Auftraggebers) falliert, keine Unredlichkeit begangen und den Statuten und Usancen der Börse nicht zuwider gehandelt haben, und deren Geschäfte die durch ihre Mittel gezogenen Grenzen nicht überschritten haben u. s. w. Die zweite Klasse umfafst diejenigen, welche durch Leichtsinn und Mangel an Vorsicht falliert haben.

Die Zuweisung des Wiederaufgenommenen zu einer dieser Klassen wird 30 Tage lang durch Aushängen an der Börse bekannt gemacht. Die übrigen Börsenmitglieder sind also in der Lage, sich über den Wiederaufgenommenen und seine Kreditwürdigkeit zu unterrichten.

Diese Bestimmungen beweisen, welcher Wert auf die Beschaffenheit des Mitgliederbestandes der Börse gelegt wird. Die Vereinigung der Londoner Effektenbörse zeigt deutlich eine gewisse Exklusivität, die sich gegen die in finanzieller und in moralischer Beziehung ungeeigneten Elemente richtet.

In den Vereinigten Staaten von Amerika ist die Frage — wie so manches andere — mehr vom Geldstandpunkt aus behandelt. Die Börsen sind auch dort unabhängige Vereine. Sie haben aber die Mitgliederzahl beschränkt und die Mitgliedstellen käuflich gemacht. Die Preise der Mitgliedstellen sind an den einzelnen Börsen verschieden und zeigen auch zeitliche Schwankungen. Am höchsten sind die Preise an der New Yorker Effektenbörse. Zeitweilig sind hier schon 30 000 Doll. für eine Stelle gezahlt worden. Aufser dem Preise der Stelle ist dann

ein nach deutschen Begriffen hohes Eintrittsgeld zu zahlen. In New York beträgt an der Effektenbörse das Eintrittsgeld — wenn es sich um Übertragung einer gekauften Stelle handelt — 1000 Doll.; will aber Jemand aufgenommen werden, ohne eine Stelle von einem bisherigen Mitglied gekauft zu haben, so hat er 10000 Doll. Eintrittsgeld zu zahlen. Ein Mitglied, das seine Stelle verkauft, erhält das Eintrittsgeld nicht zurück. Stirbt aber ein Mitglied, so erhalten die Erben vom Verein eine Summe, zu der jedes Mitglied 10 Doll. beisteuert, und die dem Eintrittsgeld etwa entspricht. Bei der Fondsbörse in Chicago wird nur aufgenommen, wer durch 2 Mitglieder empfohlen ist und 2500 Doll. Eintrittsgeld zahlt. Für die Übertragung einer schon bestehenden Mitgliedschaft sind 25 Doll. zu zahlen. —

Das System der behördlichen Beeinflussung und Kontrolle durch Gemeindeorgane besteht in Belgien und Holland. In Belgien giebt das Handelsgesetzbuch den Ortsbehörden das Oberaufsichtsrecht über die Börsen, die im übrigen als Vereine organisiert sind. Die Ortsbehörden erlassen auch die Reglements. In den Niederlanden entscheiden die Ortsbehörden über die Errichtung der Börsen und geben die erforderlichen Reglements.

Im übrigen kann auf dem europäischen Kontinent das System der staatlichen Beeinflussung und Kontrolle als das herrschende angesehen werden. Die Börsen können dabei in bestimmten Grenzen ihre Angelegenheiten selbst ordnen; aber ihre Statuten bedürfen staatlicher Genehmigung, ihr Verhalten wird durch staatliche Organe beaufsichtigt, staatliche Organe haben die Errichtung zu genehmigen und können gegebenenfalls die Börse aufheben u. s. w. Dieses System besteht jetzt in Deutschland, Frankreich, Oesterreich-Ungarn, Italien, Spanien, Portugal, Rufsland, Skandinavien, Griechenland, Serbien, Rumänien und in einigen Kantonen der Schweiz. In einzelnen sind dabei natürlich viele Abweichungen vorhanden.

In Frankreich, dem Lande der Centralisation, zeigt schon die Verordnung von 1724 über die Pariser Börse in charakteristischer Weise die starke Einflufsnahme der Staatsgewalt. Der Polizeipräfekt von Paris hatte die Eröffnung der Börse zu bestimmen, und die Königliche Verordnung regelte alle möglichen Einzelheiten über die Zulassung zum Börsenbesuch, über die Gegenstände des Börsenverkehrs, über die Kontrolle des Verhaltens der Mitglieder u. s. w. Frankreich hat das System weitgehender staatlicher Beeinflussung beibehalten. Die Errichtung der Börsen bedarf der staatlichen Genehmigung. Die wirtschaftliche Verwaltung steht den Handelskammern zu. Die innere Börsenpolizei dagegen üben staatliche oder vom Staat bestellte Organe aus, in Paris der Seinepräfekt, bei den Provinzbörsen die Maires oder die Vorstände der amtlichen Makler, die schon nach der Verordnung von 1724 eine Monopol-

stellung hatten und sie heute noch haben. An den 7 Hauptbörsen für den Effektenverkehr, nämlich in Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes und Toulouse sind vom Ministerium amtliche Maklerkollegien („parquet“ genannt) eingerichtet, die ausschliefslich das Recht haben, Geschäfte in Staatspapieren und anderen kurshabenden Papieren zu vermitteln und die Kurse festzustellen. Die Einrichtung der amtlich bestellten vereidigten agents de change wurde — mit veranlafst durch die Ausschreitungen während der Herrschaft des Law'schen Systems — in Paris 1724 zu dem Zwecke geschaffen, um Scheinverkäufe und eine Diskreditierung der Staatspapiere zu verhindern. Diesem Zweck dient sie auch jetzt noch. Die vereideten Makler bilden eine Genossenschaft. Die Mitglieder der Genossenschaft müssen bestimmte Bedingungen erfüllen. Der amtliche Makler mufs u. a. Franzose von Geburt, mindestens 25 Jahre alt, im Besitz der bürgerlichen Ehrenrechte sein, ein Zeugnis von den Leitern mehrerer Bank- und Handelshäuser über seine Befähigung und über seinen Leumund aufweisen, von dem Vorstand der Genossenschaft nicht beanstandet sein u. s. w. Auch eine Kaution mufs er stellen, die in Paris seit 1862: 250 000 Frs. beträgt und sich bei den Provinzbörsen zwischen 40 000 Frs. (Lyon) und 10 000 Frs. (Nantes) hält. Die Zahl der Mitglieder dieser Genossenschaften ist beschränkt, an der Pariser Effektenbörse z. B. auf 60 (seit 1816). Der amtliche Makler hat aber das Recht, einen Nachfolger vorzuschlagen. Dasselbe Recht steht beim Tode des Maklers seinen Erben zu. Dadurch sind die Maklerstellen zu Kaufobjekten geworden, die wegen der geringen Mitgliederzahl sehr hohe Preise — neuerdings 2 Millionen Frs. und mehr — erzielen. Die Kaufverträge bedürfen aber der Genehmigung des Finanzministers.

Die Genossenschaft der amtlichen Makler wählt sich ihren Vorstand (chambre syndicale) selbst. Der Vorstand hat die Interessen der Genossenschaft zu wahren, Streitigkeiten zwischen den Mitgliedern zu schlichten, die Disziplinargewalt gegenüber den Mitgliedern auszuüben u. s. w.

Mit amtlicher Duldung, aber ohne gesetzliche Erlaubnis besteht neben dem „Parquet“ die „Coulisse“, unter welchem Namen man die an den Börsen thätigen Privatmakler zusammenfafst. Dafs sie gesetzlich unerlaubt ist, zeigen die hohen Geldstrafen, zu denen 1859, als es zu einem Bruch zwischen Parquet und Coulisse gekommen war, verschiedene Privatmakler verurteilt wurden. Gewöhnlich vertragen sich indes beide Parteien, da sie sich gegenseitig ergänzen, und da die geringe Zahl der amtlichen Makler zur Bewältigung des Verkehr nicht ausreicht, selbst wenn sie, was seit 1859 erlaubt ist, für ihre Rechnung und unter ihrer Verantwortlichkeit einen oder mehrere, höchstens aber 4 Commis, deren Namen an der Börse anzuschlagen sind, Geschäfte vermitteln lassen. Im allgemeinen liegt der Schwerpunkt der Thätigkeit der Privat-

makler bei den Zeitgeschäften, und zwar unterscheidet man in Paris die „coulisse des rentes", welche Zeitgeschäfte in französischen Staatspapieren macht, und die „coulisse des valeurs", welche in auswärtigen Papieren Geschäfte (fast nur Zeitgeschäfte) macht. Aufserdem giebt es noch eine „coulisse du comptant" für Kassageschäfte in den nicht zur amtlichen Börsennotierung zugelassenen Papieren.

Der Zutritt zur Börse ist im übrigen in Frankreich laut Art. I des Gesetzes vom 27. Prairial des Jahres X Jedem und, wie es dort heifst, „même aux étrangers" gestattet.

Bei den französischen Produktenbörsen bestanden früher ebenfalls privilegierte Makler. Seit 1866 ist indes unter Entschädigung der damaligen privilegierten Warenmakler die Vermittlung von Geschäftsabschlüssen an diesen Börsen freigegeben. Wenn die Warenmakler sich beim Handelsgericht in eine Liste eintragen und vereidigen lassen, wozu aber an sich Niemand verpflichtet ist, erlangen sie das Recht zur Mitwirkung bei der Preisfeststellung, zur Abhaltung von Versteigerungen u. s. w.

Anders geartet, aber stark ausgebildet ist der staatliche Einflufs auf die Börsen auch in Oesterreich. Die Errichtung der Börse setzt Genehmigung des Finanz- und des Handelsministers voraus. Auch die Statuten bedürfen ministerieller Genehmigung. Die Leitung der Börse liegt in der Hand selbstgewählter Organe, die aber ihrer Funktionen enthoben werden können, wenn sie die Statuten verletzen. Die Aufsicht steht dem Staat zu, der sie durch Börsenkommissare ausüben läfst. Der Börsenkommissar wird vom Finanzminister im Einvernehmen mit dem Handelsminister ernannt. Er hat weitgehende Rechte. Den Beratungen der Börsenorgane kann er beiwohnen, Beschlüsse dieser Organe kann er vorläufig, d. h. bis zur Entscheidung der höheren Behörde, sistieren, sofern sie ihm gegen die Gesetze oder Statuten zu verstofsen scheinen, die Durchführung der Börsenvorschriften hat er zu kontrollieren, Mifsbräuche hat er zu rügen und ihre Beseitigung herbeizuführen u. s. w.

In Deutschland bestanden bis 1896 verschiedene Systeme nebeneinander. Nach den Feststellungen der Deutschen Börsen-Enquêtekommission von 1892 war in Baden und in Bayern weder staatliche Genehmigung der Börsen und ihrer Statuten noch staatliche unmittelbare oder mittelbare (durch Handelskammern ausgeübte) Aufsicht vorhanden. In Sachsen war es in Zwickau, Chemnitz und Dresden ebenso, während in Leipzig die Handelskammer die Aufsicht führte.

In Hamburg und Lübeck standen die Börsen ebenfalls unter Aufsicht der Handelskammer. In Bremen dagegen wurde die Handelskammer von dem aus den Börsenmitgliedern bestehenden „Kaufmanns-Konvent" gewählt; der Vorstand der bremischen Fondsbörse war der Aufsicht der Handelskammer unterstellt.

In Württemberg bedurfte Errichtung der Börse und Erlafs der Börsenordnung der staatlichen Genehmigung; die Aufsicht führte die Handelskammer.

In Preufsen war Genehmigung des Handelsministers zur Errichtung der Börse und zum Erlafs (und zur Änderung) der Börsenordnung nötig. Die Aufsicht stand grundsätzlich dem Staat zu und wurde in Düsseldorf von der Königl. Regierung, in Breslau, Essen, Frankfurt a. M., Halle a. S., Köln und Posen von der Handelskammer, in Berlin, Danzig, Elbing, Königsberg i. Pr., Magdeburg, Memel, Stettin von den Ältesten bezw. von dem Vorsteheramt der Kaufmannschaft ausgeübt derart, dafs der Staat die Ausübung seiner Aufsichtsrechte auf die offiziellen Interessenvertretungen übertragen hatte. In Gleiwitz dagegen stand die Börse lediglich unter Leitung einer Kommission, die von den Mitgliedern aus ihrer Mitte gewählt wurde.

Auch in Bezug auf sonstige Punkte, wie Zulassungsbedingungen und dergl., bestanden erhebliche Verschiedenheiten.

Das Reichsbörsengesetz vom 22. Juni 1896 hat eine gleichmäfsige grundsätzliche Behandlung der Börsen eingeführt und dem staatlichen Einflufs einen gröfseren Spielraum geschaffen.

Die Errichtung der Börse bedarf darnach der Genehmigung der Landesregierung. Die Landesregierung kann auch die Aufhebung bestehender Börsen anordnen. Der Landesregierung steht die Aufsicht über die Börsen zu, sie kann aber die unmittelbare Aufsischt den Handelsorganen (Handelskammern, kaufmännischen Korporationen) übertragen, was thatsächlich geschehen ist.

Als Organe der Landesregierung sind bei den Börsen Staatskommissare zu bestellen; sie haben den Geschäftsverkehr und die Befolgung der in Bezug auf die Börse erlassenen Gesetze und Verwaltungsbestimmungen nach näherer Anweisung der Landesregierung zu überwachen; sie sind berechtigt, den Beratungen der Börsenorgane beizuwohnen und die Börsenorgane auf hervorgetretene Mifsbräuche aufmerksam zu machen. Sie haben weiter über die Mängel und die Mittel zu ihrer Abhilfe zu berichten.

Mit Zustimmung des Bundesrates kann indes für einzelne Börsen die Thätigkeit des Staatskommissars auf die Mitwirkung beim ehrengerichtlichen Verfahren beschränkt werden, oder es kann bei kleinen Börsen von der Bestellung eines Staatskommissars ganz abgesehen werden.

Als gutachtliches Organ in Börsenangelegenheiten ist dem Bundesrat ein „Börsenausschufs“ von mindestens 30 Mitgliedern beigegeben. Alle Mitglieder des Ausschusses werden vom Bundesrat in der Regel auf 5 Jahre gewählt. Für die Hälfte der Mitglieder haben die Börsenorgane ein Vorschlagsrecht; die andere Hälfte wird „unter angemessener Berücksichtigung von Landwirtschaft und Industrie“ gewählt.

Eine Börsenordnung ist für jede Börse obligatorisch. Sie bedarf der Genehmigung der Landesregierung. Letztere kann die Aufnahme

bestimmter Vorschriften in die Börsenordnung anordnen, insbesondere der Vorschrift, dafs in den Vorständen der Produktenbörsen die Landwirtschaft, die landwirtschaftlichen Nebengewerbe und die Müllerei eine entsprechende Vertretung finden.

In der Börsenordnung müssen Bestimmungen stehen über die Börsenleitung und ihre Organe, über die Geschäftszweige, für welche die Börseneinrichtungen bestimmt sind, über die Voraussetzungen der Zulassung zum Börsenbesuch und über die Notierung der Preise und Kurse.

Über die Zusammensetzung des eigentlichen Verwaltungsorgans der Börse, des Börsenvorstandes, giebt das Gesetz keine näheren Vorschriften aufser der schon erwähnten Befugnis, die Vertretung der Landwirtschaft, der landwirtschaftlichen Nebengewerbe und der Müllerei in dem Vorstande anzuordnen.

Thatsächlich bestehen deshalb nach den seit Erlafs des Gesetzes ergangenen Börsenordnungen manche Verschiedenheiten hinsichtlich der Zusammensetzung des Vorstandes. In Berlin besteht der Börsenvorstand aus 32 Mitgliedern; 24 derselben werden von den am Börsenverkehr direkt teilnehmenden Mitgliedern der Korporation der Berliner Kaufmannschaft aus ihrer Mitte auf 3 Jahre gewählt, und zwar 15 für die Fondsbörse und 9 für die Produktenbörse. Die übrigen 8 Mitglieder werden von den „Ältesten der Kaufmannschaft“ aus ihrer Mitte auf 1 Jahr gewählt, und zwar 5 für die Fondsbörse und 3 für die Produktenbörse. Im ganzen besteht also der Vorstand der Fondsbörse aus 20, derjenige der Produktenbörse aus 12 Mitgliedern. Dem Vorstand der Produktenbörse treten für die Angelegenheiten, die den Handel mit landwirtschaftlichen Produkten betreffen, noch hinzu:

5 Vertreter der Landwirtschaft und der landwirtschaftlichen Nebengewerbe, ernannt vom Landwirtschaftsminister auf 3 Jahre,

2 Vertreter der Müllerei und anderer zum Börsenverkehr in Beziehung stehender Gewerbe, ernannt vom Handelsminister auf 3 Jahre.

Diese Ergänzung des Börsenvorstandes durch Personen, die aufserhalb der Börse stehen und zu ihrer Unterhaltung nichts beitragen, ist der Berliner Börse aufgezwungen worden und von den Mitgliedern der Produktenbörse als ein so schwerer Angriff auf ihre Berufsehre empfunden worden, dafs sie sich sämtlich des Börsenbesuchs enthielten. Auch sonst haben die Handelskammern und Kaufmannschaften gerade diese Neuerung des Gesetzes von 1896 sehr energisch bekämpft.

In der That entspringt sie einer mifstrauischen und ablehnenden Haltung gegen die Börsen, wie sie sich in manchen, namentlich in landwirtschaftlichen Kreisen festgesetzt hat, und ist zum mindesten ungewöhnlich. Ob sich der Handelsstand damit aussöhnen wird, läfst sich jetzt noch nicht sagen.

In Breslau wählt die Handelskammer aus der Zahl der Börsenbesucher jährlich den Vorstand, und zwar mindestens 7 für die Fonds-

börse und mindestens 4 für die Produktenbörse. Dem Vorstand für die Produktenbörse kann die Schlesische Landwirtschaftskammer einen Vertreter der landwirtschaftlichen Spiritusbrennerei zugesellen, solange Spiritus in Breslau börsenmäfsig gehandelt wird; sollten später noch andere landwirtschaftliche Produkte börsenmäfsig gehandelt werden, so kann die Schlesische Landwirtschaftskammer 3 Vertreter der Landwirtschaft und der landwirtschaftlichen Nebengewerbe in den Börsenvorstand entsenden.

In Frankfurt a. M. besteht der Vorstand aus 5—9 Personen, die jährlich von der Handelskammer aus dem Kreise ihrer Mitglieder oder der Börsenbesucher gewählt werden.

In Köln ernennt die Handelskammer den Vorstand von 11—15 Personen. Davon müssen mindestens 6 für die Effektenbörse und mindestens 5 für die Produktenbörse sein. Zu dem Vorstand der Produktenbörse entsendet der Landwirtschaftliche Verein in Rheinpreufsen 3 Vertreter der Landwirtschaft und der landwirtschaftlichen Nebengewerbe auf je 3 Jahre (nach näherer Anweisung des Landwirtschaftsministers im Einverständnis mit dem Handelsminister). Aufserdem kann der Handelsminister 2 Vertreter der Müllerei und anderer zum Börsenproduktenverkehr in Beziehung stehender Gewerbe auf 3 Jahre dem Vorstand zugesellen.

An nichtpreufsischen wichtigen Börsen ist eine solche Vertretungsbefugnis anderer Organe nicht vorgesehen. In München z. B. wählt der Vorstand des Münchner Handelsvereins aus den Mitgliedern des Vereins alljährlich den aus 10 Mitgliedern bestehenden Börsenvorstand. In Leipzig wählt die Handelskammer alle Vorstandsmitglieder, und zwar 8 für den Effektenverkehr, 5 für den Verkehr in landwirtschaftlichen Erzeugnissen und 5 für den Verkehr in Wolle, Kammzug und sonstige Waren. In Dresden besteht der Vorstand der Effektenbörse aus mindestens 7 Mitgliedern, die von der Generalversammlung der Dresdner Börse gewählt werden. In Hamburg zählt der Vorstand der Börse 41 Personen, davon kommen auf die

allgemeine Abteilung		5,	gewählt jährlich von der Handelskammer aus ihrer Mitte,
Effekten-	„	12	ernannt alljährlich von der Handelskammer aus den Angehörigen der betr. Geschäftszweige.
Spiritus-	„	5	
Kaffee-	„	7	
Zucker-	„	7	
Baumwoll-	„	5	

An sonstigen Organen schreibt das Börsengesetz von 1896 ein Ehrengericht vor, welches Börsenbesucher zur Verantwortung zu ziehen hat, wenn sie sich im Zusammenhange mit ihrer Börsenthätigkeit eine mit der Ehre oder mit dem Anspruch auf kaufmännisches Vertrauen nicht zu vereinbarende Handlung haben zu schulden kommen lassen. Das Ehrengericht, dessen Verfahren und Befugnisse im Gesetz genau geregelt sind, besteht, sofern die Börsenaufsicht einem Handelsorgan übertragen ist, aus der

Gesamtheit oder einem Ausschufs dieses Aufsichtsorgans, im übrigen aus Mitgliedern, die von den Börsenorganen gewählt werden. Die näheren Bestimmungen über die Zusammensetzung des Ehrengerichts werden von der Landesregierung erlassen. In Breslau und Köln fungiert die Handelskammer, in Berlin, Bremen, Frankfurt a. M., Hamburg, Leipzig, München ein Ausschufs der Handelskammer als Ehrengericht. In Dresden wählt die Handelskammer 4 und der Börsenvorstand 3 Mitglieder zum Ehrengericht.

Gegen die Entscheidung des Ehrengerichts ist die Berufung bei der Berufungskammer zulässig. Auf die Besetzung derselben haben die Handelskammern und die Börsenorgane keinen unmittelbaren Einflufs. Vielmehr wird der Vorsitzende vom Bundesrat ernannt, die Beisitzer werden vom Börsenausschufs, also dem gutachtlichen Organe des Bundesrates ernannt aus den von den Börsenorganen vorgeschlagenen Ausschufsmitgliedern.

Zu den fakultativen Organen zählt das Gesetz von 1896 das „Börsenschiedsgericht“, welches Streitigkeiten zwischen Börsenmitgliedern zu entscheiden hat. Solche Börsenschiedsgerichte bestehen z. B. in Dresden, Leipzig und München.

Auch in Bezug auf die übrigen in der Börsenordnung zu regelnden Punkte haben die Börsen nicht ganz freie Hand, da das Gesetz in all' diesen Beziehungen schon selbst eine Reihe von Vorschriften giebt. Soweit sich diese Vorschriften auf die Geschäftszweige und die Kursnotierung beziehen, wird weiter unten darauf einzugehen sein. Hier interessieren nur die Vorschriften über die Zulassung zur Börse. Wer zugelassen werden soll, sagt das Gesetz von 1896 nicht; es bestimmt nur, wer nicht zugelassen werden darf. Ausgeschlossen sind nach § 7 des Gesetzes folgende 7 Gruppen:

1. Weibliche Personen;
2. Personen, welche sich nicht im Besitze der bürgerlichen Ehrenrechte befinden;
3. Personen, welche durch gerichtliche Anordnung in der Verfügung über ihr Vermögen beschränkt sind;
4. Personen, welche wegen betrügerischen Bankerutts rechtskräftig verurteilt sind;
5. Personen, welche wegen einfachen Bankerutts rechtskräftig verurteilt sind;
6. Personen, welche sich im Zustande der Zahlungsunfähigkeit befinden;
7. Personen, gegen welche durch rechtskräftige oder für sofort wirksam erklärte ehrengerichtliche Entscheidung auf Ausschliefsung vom Besuch einer Börse erkannt ist.

Die unter 1 und 4 genannten Personen sind unbedingt ausgeschlossen. Die unter 7 genannten sind entweder vorübergehend oder dauernd ausgeschlossen, jenachdem das ehrengerichtliche Urteil auf zeitweilige oder dauernde Ausschliefsung lautet. Bei den unter 2 und 3 genannten Per-

sonen dauert die Ausschliefsung so lange, bis der Ausschliefsungsgrund beseitigt ist. Die unter Ziffer 5 genannten Personen sind ausgeschlossen bis zum Ablauf von 6 Monaten nach Verbüfsung, Erlafs oder Verjährung der Strafe, können aber auch dann nur unter der Voraussetzung zugelassen werden, dafs der Börsenvorstand den Nachweis für geführt erachtet, dafs gegenüber sämtlichen Gläubigern die Schuldverhältnisse durch Zahlung, Erlafs oder Stundung geregelt sind. Bis zur Beibringung eines derartigen Nachweises dauert auch die Ausschliefsung der unter Ziffer 6 genannten Personen; ist aber Jemand im Wiederholungsfalle in Zahlungsunfähigkeit oder Konkurs geraten, so mufs die Zulassung oder Wiederzulassung mindestens für die Dauer eines Jahres verweigert werden.

Von diesen Vorschriften kann die Landesregierung auf Antrag der Börsenorgane in besonderen Fällen, also nicht allgemein, Ausnahmen zulassen.

Noch weitere Ausschliefsungsgründe kann die Börsenordnung festsetzen. Von dieser Verschärfungsbefugnis ist mehrfach Gebrauch gemacht worden. Berlin und Köln z. B. schliefsen Minderjährige unbedingt aus und behandeln wie die Zahlungsunfähigen auch solche Börsenbesucher, die ihren Gläubigern Vergleichsvorschläge machen oder eine liquide und fällige Schuldverbindlichkeit unberichtigt lassen. Nichterfüllung liquider Verpflichtungen gilt auch in Leipzig als Ausschliefsungsgrund. Minderjährige können in Breslau dann ausgeschlossen werden, wenn sie nicht als Angestellte eines Börsenbesuchers fungieren. Aufserdem schliefst Breslau Personen aus, welche nicht Handelsgeschäfte betreiben, sondern andere, nach dem Ermessen des Börsenvorstandes mit dem Börsenbesuch nicht vereinbare Zwecke verfolgen. München und Dresden schliefsen auch die Personen aus, welche dem Urteil des Börsenschiedsgerichts nicht innerhalb dreier Börsentage nach Eintritt der Rechtskraft des Urteils Folge leisten. Hamburg läfst die nicht zu, welche die vom Börsenvorstand verhängten Straf- oder Sühnegelder nicht zahlen. In Bremen ist die Nichtentrichtung der Börsensteuer als allgemeiner Ausschliefsungsgrund hinzugefügt. In Frankfurt werden anstatt der oben unter Ziffer 7 genannten Personen aufgeführt als allgemein ausgeschlossen diejenigen, welche wegen Verbrechen gegen die Sicherheit des Eigentums oder wegen Meineids rechtskräftig verurteilt sind, sowie diejenigen, welche sich den Entscheidungen des Börsenvorstandes über die geltenden Usancen nicht unterwerfen. Ferner sind durch jeweilige Verfügung des Börsenvorstandes ausschliefsbar diejenigen, welche trotz der Mahnung ihre Börsenbeiträge nicht zahlen, oder welche ihre Verpflichtungen aus den an der Börse geschlossenen Geschäften nicht erfüllen.

Die Fälle, in denen als Strafe für Verletzung von Ordnungsvorschriften der Börse die Ausschliefsung verhängt werden kann, sind hier nicht mit angegeben.

Aus den angeführten Beispielen ergiebt sich deutlich das Streben, noch strenger als das Gesetz ungeeignete und in geschäftlicher und moralischer Beziehung nicht einwandfreie Personen von der Börse fernzuhalten.

Die positive Seite der Frage der Zulassung zum Börsenbesuch wird in dem Gesetz von 1896 nicht geregelt. Hier bleibt es also den Börsenordnungen überlassen, die Einzelheiten festzusetzen.

Dabei sind die Börsenordnungen nicht gleichartig vorgegangen. In Bremen sind einfach alle diejenigen zugelassen, denen ein im Gesetz oder in der Börsenordnung angegebener Ausschliefsungsgrund nicht entgegensteht. In Frankfurt a. M. können ebenfalls alle diese Personen zugelassen werden, wenn ihr schriftlicher Antrag auf Zulassung, in welchem zwei Frankfurter Auskunftspersonen zu nennen sind, vom Börsenvorstand genehmigt ist; gegen die Abweisung des Antrags findet Beschwerde bei der Handelskammer statt.

Sehr ausführlich sind die entsprechenden Vorschriften in Berlin und Köln. Hier wird zunächst die kostenfreie Erteilung der Eintrittskarte vorgesehen für die Beamten der Kaufmannschaft bezw. Handelskammer sowie für diejenigen, welche sonst in amtlicher Eigenschaft an den Börsenversammlungen teilzunehmen berechtigt oder verpflichtet sind. Alle übrigen Personen haben Beiträge für Erteilung der Eintrittskarte, die übrigens stets streng persönlich ist, zu zahlen in der von den Ältesten der Kaufmannschaft bezw. von der Handelskammer festgesetzten Höhe.

Soweit nicht gesetzliche oder statutarische Ausschliefsungsgründe vorliegen, kann die Eintrittskarte nicht versagt werden:

1. In Berlin den Mitgliedern der Korporation der Kaufmannschaft;
2. in Köln den Grubenvorstandsmitgliedern oder Berggewerkschaftsdirektoren;
3. in Berlin und Köln den in das Handelsregister des Börsenbezirks eingetragenen Inhabern von Handelsfirmen, Gesellschaftern offener Handelsgesellschaften, den geschäftsleitenden Organen von sonstigen Handelsgesellschaften, den Prokuristen dieser Firmen oder Gesellschaften, den Vorstehern einer eingetragenen Genossenschaft;

ferner den Handlungsgehilfen der vorhergenannten Gruppen auf Antrag des Prinzipals, wenn die Handlungsgehilfen mit der Ausführung von Börsengeschäften desselben oder mit der Hilfeleistung dabei betraut sind (für eigene Rechnung dürfen sie keine Geschäfte abschliefsen),

und endlich denen, die vermöge ihrer Amts- oder Dienstpflicht die Börse zu besuchen haben.

Bei allen übrigen Personen ist eine besondere Beschlufsfassung über den Zulassungsantrag nötig. In Köln ist der Antrag schriftlich bei der Handelskammer zu stellen. Diese beschliefst über die Zulassung. Lehnt sie den Antrag ab, so kann er innerhalb der nächsten 6 Monate nicht wiederholt werden.

In Berlin mufs der schriftliche Zulassungsantrag von 3 Gewährsmännern, die mindestens seit 2 Jahren ununterbrochen zum Besuch der Berliner Börse zugelassen sind, unterstützt werden. Der Antrag wird unter Namhaftmachung der 3 Gewährsmänner eine Woche durch Aushang an der Börse bekannt gemacht. Alsdann entscheidet der Börsenvorstand über den Antrag nach Anhörung der Aufnahmekommission, und nachdem die 3 Gewährsmänner zu Protokoll erklärt haben, „dafs sie nach sorgfältiger Prüfung den Aufzunehmenden für einen Mann halten, welcher der Zulassung zum Besuch der Börse und der Achtung seiner Berufsgenossen würdig ist“. Wird der Antrag abgelehnt, so kann er innerhalb der nächsten 6 Monate nicht wiederholt werden.

Wenn gegen ein Mitglied innerhalb der ersten 3 Jahre nach der Gewährleistung auf Ausschliefsung für 3 Monate oder länger erkannt wird, so mufs der Börsenvorstand prüfen, ob der Gewährsmann bei der Empfehlung Thatsachen gekannt hat oder bei ernster Erfüllung der ihm durch die Empfehlung auferlegten Pflichten hätte kennen müssen, wonach der Ausgeschlossene der Zulassung und der Achtung seiner Berufsgenossen unwert gewesen ist. Ist das der Fall, so kann dem Gewährsmann zeitweise oder dauernd das Recht, als Gewährsmann zu fungieren, abgesprochen werden, was durch Aushang an der Börse veröffentlicht wird.

Diese Berliner Bestimmungen erinnern an das bei der Londoner Effektenbörse bestehende System, nur dafs die materielle Garantieleistung in Berlin gänzlich fehlt. Lediglich eine moralische Garantie wird verlangt. Immerhin zeigen auch die besprochenen Vorschriften das Streben, ungeeignete Personen von der Börse fernzuhalten.

Im ganzen ist nach dem Börsengesetz von 1896 der staatliche Einflufs auf das Börsenwesen erheblich ausgebaut worden, ohne indes die Selbstverwaltung der Börsen zu beseitigen.

§ 3. **Die Gegenstände des Börsenhandels.** An den Börsen findet sowohl in kaufmännischen Dienstleistungen, namentlich für Transport und Versicherung von Waren, als auch in Waren selbst ein Verkehr statt. Erstere Gruppe ist nicht überall vertreten und kann deshalb hier ausgeschieden werden, zumal nicht sie die charakteristischen Merkmale der heutigen Börsen erzeugt.

Was die Waren anlangt, so wird — wie erwähnt — im modernen Börsenverkehr nur die Gattungsware in bestimmten Mengen gekauft und verkauft, entweder auf Grund von vorgezeigten Proben und Mustern oder ohne solche lediglich nach der Bezeichnung. Daraus ergiebt sich sofort, dafs nur solche Waren Gegenstand des Börsenhandels sein können, welche die Eigenschaft der Vertretbarkeit in besonderem Grade zeigen, bei denen also die einzelnen Exemplare der Gattung in ihrer Beschaffenheit soweit übereinstimmen, dafs sie einander vertreten können.

Diese Eigenschaft der Vertretbarkeit ist bei denjenigen Waren, die weiter oben als Gegenstände des unmittelbaren Bedarfs bezeichnet sind, nicht in der höchsten Vollkommenheit vorhanden. Selbst bei derselben Getreidegattung bestehen doch gewisse Unterschiede. Ähnlich ist es bei Mehl, bei Eisen, bei Zucker, bei Spiritus, bei Rüböl, bei Baumwolle, bei Kaffee, bei Petroleum u. s. w., alles Waren, die wegen der weiten Verbreitung ihrer Erzeugung und ihres Verbrauchs im Grofshandel eine besondere Bedeutung haben. Die Unterschiede in der Beschaffenheit sind allerdings hier nicht so grofs, dafs es nicht möglich wäre, die Qualität an der Hand von Proben zu bestimmen und darüber hinaus bestimmte Mustersorten (Typen) festzustellen, die dann allgemein dem Grofshandel an der Börse zu Grunde gelegt werden können. Waren, bei denen das möglich ist, und deren Menge den Verkehr im grofsen zuläfst, sind auch geeignet für den Börsenhandel, selbst in der modernen Form des Termingeschäfts, das die möglichste Ablösung von der konkreten Ware braucht. Die Einführung einer typischen Lieferungsqualität, auf die sich ohne weiteres alle Abschlüsse über Waren der betr. Gattung beziehen, bedeutet in der That die gänzliche Aufhebung der Gebundenheit an individuell bestimmte Waren. Die Bezeichnung der Ware genügt alsdann, die Beschaffenheit der zu liefernden Waren hinreichend genau zu umschreiben. Nur über Menge, Preis und Lieferungszeit haben sich die Kontrahenten noch zu verständigen, und sie kaufen und verkaufen nur noch bestimmte Warenmengen. Die Übereinstimmung der gelieferten Ware mit der Lieferungssorte ist erst bei Erfüllung des Geschäfts zu prüfen. Die gröfsten Umsätze können auf diese Weise bewirkt werden an der Börse, ohne dafs die Parteien die verhandelte Ware selbst oder in Proben zu sehen nötig haben. Man mufs in dieser Festlegung typischer Lieferungsqualitäten den Ausdruck einer vervollkommneten verfeinerten Technik des Börsenhandels erblicken. Sie bedeutet nicht, dafs die individuelle Ware überhaupt in dem durch die Börse vermittelten Verkehr verschwindet, sondern sie schiebt die Erschwernisse, die durch das Eingreifen der individuellen Ware dem Grofshandel erwachsen können, so lange beiseite, als es sich nur um den Geschäftsabschlufs dreht; erst bei der Erfüllung mufs man auf die individuelle Ware zurückgreifen.

Was bei den Gegenständen des unmittelbaren Bedarfs der Börsenverkehr zur Erleichterung seiner Operationen erst künstlich schaffen mufste, nämlich die völlige Unabhängigkeit von der individuellen Warenverschiedenheit, das ist von selbst vorhanden bei den meisten Gegenständen des mittelbaren Bedarfs, sowohl dann, wenn sie eigenen Stoffwert haben, wie Gold- und Silbermünzen, als auch dann, wenn sie eigenen Stoffwert überhaupt nicht aufweisen, wie die Wertpapiere. Auch die Wechsel kann man davon nicht ausschliefsen, wenngleich sie wegen der verschiedenen Höhe der Wechselsummen nicht den gleichen Grad

der Vertretbarkeit haben, wie z. B. Aktien derselben Serie derselben Gesellschaft.

Die Wertpapiere sind deshalb ihrer Natur nach für den Börsenhandel ganz besonders geeignet, und thatsächlich bilden sie den wesentlichsten Bestandteil des Börsenverkehrs. Dabei pflegt man die Edelmetallmünzen, die Edelmetalle selbst und die papiernen Ersatzmittel für Geld (Papiergeld, Banknoten) unter dem Namen „Valuten" zusammenzufassen, während man die übrigen Wertpapiere teils als „Fonds", teils als „Effekten" zu bezeichnen gewöhnt ist. Die „Fonds" umfassen die öffentlichen Obligationen, insbesondere also die Staatsschuldscheine, für die schon im Mittelalter die Italiener den Namen „fondo" gebrauchten. Unter „Effekten" im engeren Sinne sind die Wertpapiere privater Herkunft zu verstehen. Indes hält sich der Sprachgebrauch des täglichen Lebens nicht streng an diese Unterscheidung, sondern überschreitet nach beiden Seiten hin die bezeichnete Grenze, sodafs oft ein Unterschied zwischen Fonds und Effekten kaum noch gemacht wird. Als allgemeine Sammelbezeichnung für die an der Börse verhandelten Urkunden empfiehlt sich der Ausdruck „Wertpapiere" oder, wie man neuerdings auch wohl sagt, „Wertschriften".

Die Wertpapiere sind meist in dem Grade vertretbar, dafs nur die Bezeichnung der Gattung erforderlich ist, um eine Verständigung der Vertragschliefsenden herbeizuführen.

Die Wertpapiere haben im 19. Jahrhundert eine aufserordentliche Bedeutung gewonnen aus den schon angeführten Gründen. Öffentliche Obligationen und Papiere von Aktiengesellschaften in der gröfsten Mannigfaltigkeit erscheinen jetzt auf den Börsen. Die Wechsel, die im Anfang des 17. Jahrhunderts unter den Wertpapieren im Börsenverkehr die Hauptrolle spielten, sind von dieser Stellung zurückgedrängt. Noch im Anfang des 19. Jahrhunderts waren öffentliche und Aktiengesellschaftspapiere nur wenig in den Kurszetteln der Börse vertreten. Der Berliner Kurszettel zeigte 1808 nur 21, 1870 dagegen 358, 1894: 1273 verschiedene Wertpapiere, der Londoner 1815: 30, 1877: 1367, 1889: 1630.

Die Masse der Wertpapiere ist in den letzten Jahrzehnten gewaltig angewachsen.

Nach den Arbeiten der deutschen Börsenenquêtekommission von 1892 stellten sich die Emissionen von Wertpapieren in Deutschland, England und Kolonien, Frankreich, Italien, Oesterreich, Portugal, Rufsland, Amerika und den übrigen Kulturstaaten — einschliefslich der Konversionen — in Milliarden Mark [1]):

1) Für die Jahre nach 1892 ergänzt nach dem Bulletin de statistique et de législation comparée.



1871	auf	12,47	1881	auf	5,74	1891	auf	6,13
1872	„	10,11	1882	„	3,63	1892	„	2,01
1873	„	8,73	1883	„	3,34	1893	„	4,86
1874	„	3,37	1884	„	3,90	1894	„	14,42
1875	„	1,36	1885	„	2,59	1895	„	5,26
1876	„	2,92	1886	„	5,37	1896	„	13,54
1877	„	6,32	1887	„	4,00			
1878	„	3,65	1888	„	6,28			
1879	„	7,52	1889	„	10,14			
1880	„	4,43	1890	„	6,52			

In fünfjährigen Perioden ergiebt das:

1871—1875	36,04	Milliarden Mark
1876—1880	24,84	„ „
1881—1885	19,20	„ „
1886—1890	32,31	„ „
1891—1895	32,68	„ „
1896	13,54	„ „
Zusammen	158,61	Milliarden Mark oder im Jahresdurchschnitt 6,1 Milliarden Mark.

Die Konversionen machen dabei in einzelnen Perioden einen beträchtlichen Bruchteil aus, sodafs es sich bei diesen Zahlen nicht lediglich um neue Papiere handelt. An den Gesamtemissionen waren nach der Börsenenquêtekommission beteiligt 1872—1892:

Anleihen von Staaten und Städten	mit 46,69	Milliarden	Mark
Papiere von Eisenbahnen und industriellen Gesellschaften	„ 46,84	„	„
Papiere von Finanzinstituten und Banken . .	„ 12,48	„	„

In London sind nach dem „Economist“ emittiert worden (in Mill. Pfd. St.):

1883	145,54	1889	189,44	1894	91,83
1884	109,03	1890	142,56	1895	104,69
1885	77,97	1891	104,59	1896	152,81
1886	101,07	1892	81,14	1897	157,29
1887	98,07	1893	49,14	1898	150,14
1888	160,15				

Schon für 1885 wird angegeben, dafs 40 Proz. des englischen Kapitalvermögens in Wertpapieren angelegt sei. Der Prozentsatz hat sich seitdem sicher noch erhöht.

Für Deutschland hat W. Christians in den Anlagen zu den Berichten der Börsenenquêtekommission die Emissionen berechnet auf einen Kurswert von:

	Millionen Mark				
1883	753,87,	davon	ausländische	Papiere	299,88
1884	904,53,	„	„	„	529,71
1885	898,87,	„	„	„	509,73
1886	1015,39,	„	„	„	485,17
1887	1008,20,	„	„	„	409,57

	Millionen Mark				
1888	1984,80,	davon	ausländische	Papiere	667,39
1889	1741,67,	„	„	„	583,94
1890	1520,60,	„	„	„	385,77
1891	1217,79,	„	„	„	244,74
1892	949,38,	„	„	„	171,69

Die Jahresberichte der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin geben die Emissionen in Deutschland an:

1898	auf	2697	Mill.	M.	Kurswert
1897	„	2017	„	„	„
1896	„	1780	„	„	„
1895	„	1281	„	„	„
1894	„	1420	„	„	„

Nach dem „Deutschen Ökonomist“ waren die Zahlen etwas anders. Er verzeichnete an Emissionen in Deutschland (in Mill. M. Kurswert):

1899 (1. Semester)	1595,09,	darunter	128,01	ausländische	Papiere
1898	2407,15,	„	709,72	„	„
1897	1944,70,	„	632,91	„	„
1896	1895,83,	„	568,27	„	„
1895	1374,62,	„	317,90	„	„

Man nimmt an, dafs Deutschland einen jährlichen Kapitalzuwachs von 2½—3 Milliarden Mark habe, wovon mindestens 1 Milliarde Mark in Wertpapieren angelegt wird.

Angesichts dieser Zahlen kann es nicht auffallen, dafs die Ausgabe und Unterbringung neuer Wertpapiere sich zu einem besonderen Geschäftszweig entwickelt hat, den wir in Deutschland „Emissionsgeschäft“ zu nennen gewöhnt sind. Dieser besondere Geschäftszweig besteht darin, dafs bestimmte Institute, in der Regel Banken oder auch besondere Konsortien (Syndikate), von den Staaten, Städten, Aktiengesellschaften u. s. w. die neuen Wertpapiere übernehmen und sie dann in kleineren Mengen bei dem Publikum unterzubringen suchen. Das geschieht entweder derart, dafs die Emissionsstelle (Bank oder Konsortium) nur als Kommissionär arbeitet und eine bestimmte Provision bezieht, oder dafs sie die Papiere zu einem festen Preise käuflich erwirbt und auf eigenes Risiko zu einem höheren Preise wieder zu verkaufen sucht, oder aber dafs beide Systeme miteinander verschmolzen werden, also ein Teil der Papiere fest, ein anderer kommissionsweise übernommen wird. In letzterem Falle behält sich auch wohl die Emissionsstelle das Vorkaufsrecht für den nicht fest übernommenen Teil vor („Optionsrecht“), wie überhaupt die Abmachungen im einzelnen Fall sehr verschieden abgestuft sind. Nicht alle Wertpapiere gelangen auf diesem Wege in's Publikum, da häufig auch der Staat oder die Gemeinde oder die Privatunternehmung ihre neuen Papiere ohne Vermittlung einer Emissionsstelle unmittelbar an die Abnehmer bringen, z. B. durch Auflegung der neuen Papiere zur Subskription,

durch direkten Verkauf bei passender Gelegenheit oder von ständigen Verkaufsstellen aus u. s. w.

Dieser unmittelbare Weg reicht aber für viele, ja für die meisten Fälle nicht aus, namentlich dann, wenn die schnelle Unterbringung der neuen Papiere notwendig ist. Gerade in solchen Fällen ist ein geschäftsgewandter Vermittler unentbehrlich, der die als Abnehmer in Betracht kommenden Kreise kennt oder ausfindig zu machen weifs und den richtigen Zeitpunkt für die Unterbringung zu erkennen versteht.

Nicht alle direkt oder durch Emissionsstellen an das Publikum zu bringenden Papiere kommen für den Börsenhandel in Betracht. Ein nicht geringer Teil der Aktien z. B. bleibt aufserhalb des Börsenverkehrs. Die Börse hat gar nicht an allen neuen Papieren ein Interesse. Da sie auf den Grofsverkehr zugeschnitten ist, so kommen für sie Papiere, die nur in kleinen Mengen vorhanden sind, nicht in Frage, und da weiter ein erheblicher Teil des Börsenverkehrs auf Preisschwankungen basiert ist, so hat die Börse auch vielfach an Papieren kein Interesse, bei denen nennenswerte Preisschwankungen ausgeschlossen sind.

Aber auch diejenigen Wertpapiere, welche an sich für den Börsenverkehr besonders geeignet sind — und die Hauptmasse der Wertpapiere gehört dazu —, können nicht ohne weiteres in den Börsenverkehr eintreten. Vielmehr müssen die Papiere erst ausdrücklich und formell zum Börsenhandel und zur amtlichen Notierung zugelassen werden. Man nennt diese Zulassung „Kotierung“; sie geht jetzt in der Regel der Emission voran.

Dieses formelle Erfordernis für den Eintritt in den Börsenverkehr war früher nicht vorhanden. Die Emissionsstellen konnten ohne weitere Kontrolle seitens der Börsenorgane die neuen Papiere an der Börse einführen. Die wachsende Ausdehnung des Verkehrs in Wertpapieren hat aber die gröfseren Börsen dazu veranlafst, die Zulassung neuer Wertpapiere an die Genehmigung eines bestimmten Börsenorgans oder eines besonderen Ausschusses zu knüpfen und diese Genehmigung abhängig zu machen von der Erfüllung gewisser Formvorschriften. Der Zweck dieser Vorschriften war vor allem der, dem Publikum alle die Materialien und Angaben zugänglich zu machen, die zur Beurteilung der Güte des neuen Papieres notwendig waren. Das Mittel dazu war der Prospekt, den das Emissionshaus unter seinem Namen veröffentlichen mufste. Über den Inhalt des Prospekts waren genaue Vorschriften gegeben.

Bemerkenswert ist in dieser Beziehung das Vorgehen der Berliner Effektenbörse. Nach der — inzwischen aufser Kraft gesetzten — revidierten Börsenordnung vom 1. Juli 1885 hatte über die Zulassung neuer Wertpapiere zu entscheiden das „Börsenkommissariat der Fondsbörse“, dessen Mitglieder zu 1/3 dem Ältestenkollegium der Berliner Kaufmannschaft, zu 2/3 den stimmfähigen Mitgliedern der Korporation der Berliner Kaufmannschaft angehören mufsten. Der allgemeine Grundsatz für die

Thätigkeit dieser Zulassungsstelle war der, dafs die Zulassung nur ausgesprochen werden konnte, wenn die für die Beurteilung des Papiers wichtigen Angaben seitens der einführenden Firma durch Aushang an der Börse und Anzeige in den Zeitungen in einer dem Börsenkommissariat als hinreichend erscheinenden Weise bekannt gemacht waren. Für die Prüfung seitens des Börsenkommissariats waren „leitende Gesichtspunkte“ aufgestellt, die aus den praktischen Erfahrungen heraus eine Reihe von Direktiven gaben, nicht in der Absicht, dem Publikum die Bildung eines eigenen Urteils über das neue Papier abzunehmen, sondern ihm die Bildung eines solchen Urteils zu ermöglichen und zu erleichtern. Die „leitenden Gesichtspunkte“ in der Fassung vom November 1894 enthielten zunächst eine Reihe allgemeiner Voraussetzungen, die insbesondere Form und Inhalt und Veröffentlichung des Einführungsprospektes regelten, wie er bei allen Wertpapieren mit Ausnahme der preufsischen und deutschen Staats- und Reichsschuldverschreibungen vorgeschrieben war. Aufserdem gaben die leitenden Gesichtspunkte noch besondere Bestimmungen über die Erfordernisse, die bei 14 einzelnen Gruppen von Wertpapieren erfüllt sein müssen. Auch hierbei drehte es sich namentlich um den Inhalt der Prospekte.

Waren alle Formvorschriften erfüllt, so konnte das Papier zum Börsenhandel zugelassen werden. Das Börsenkommissariat konnte aber ohne Angabe von Gründen auch die Zulassung verweigern. Um Mifsbrauch zu verhindern, war in der Geschäftsordnung vom 1. Dezember 1889 ausdrücklich bestimmt, dafs bei Beratung und Beschlufsfassung über die Zulassung eines neuen Papiers diejenigen Mitglieder nicht mitwirken dürfen, welche den Antrag gestellt haben oder bei der Emission oder Einführung consortialiter beteiligt sind. Hielt aus anderem Grunde ein Mitglied sich selbst oder der Antragsteller oder ein Mitglied des Börsenkommissariates ein anderes Mitglied für befangen und machte das unter sachlicher Begründung geltend, so entschied das Börsenkommissariat darüber, ob das angeblich befangene Mitglied bei der Beratung und Beschlufsfassung mitwirken durfte.

Die Verweigerung der Zulassung bedeutete, dafs das neue Papier von der amtlichen Kursnotiz ausgeschlossen war, und dafs die Handelsmakler Geschäfte darin nicht vermitteln durften. Dafs privatim gleichwohl in solchen Papieren an der Börse Abschlüsse gemacht wurden, konnte natürlich hier wie überall nicht verhindert werden. Die Ältesten der Berliner Kaufmannschaft haben indes in ihrem Bericht an den Reichskanzler vom 12. November 1894 mitgeteilt, dafs in Berlin an der Börse ein Handel in Papieren, deren Zulassung abgelehnt worden ist, nicht stattgefunden habe, dafs aber in Papieren, deren Zulassung überhaupt nicht beantragt und deshalb auch nicht ausgesprochen war, ein Börsenhandel bestanden habe.

Die Frage der Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel hat in dem neuen deutschen Börsengesetz vom 22. Juni 1896 § 36 ff. eine auführliche Regelung erfahren, die an das besprochene Vorgehen der Berliner Effektenbörse anschliefst, aber vielfach noch schärfere Vorschriften enthält. Die Regelung ist erfolgt, obwohl gegen einen Teil der vorgeschlagenen neuen Bestimmungen lebhaft Widerspruch von den Interessenvertretungen des Handels erhoben war.

Das Börsengesetz verlangt an jeder Börse eine besondere kollegialisch eingerichtete „Zulassungsstelle“, in der mindestens die Hälfte der Mitglieder in das noch zu erwähnende Börsenregister für Wertpapiere nicht eingetragen sein darf. Diese Vorschrift soll dem Anlage suchenden Publikum, das nicht berufsmäfsig am Börsenterminhandel beteiligt ist, eine Wahrnehmung seiner Interessen ermöglichen.

Im übrigen wird die Zusammensetzung der Zulassungsstelle durch die Börsenordnung geregelt. In den nach Inkrafttreten des Gesetzes ergangenen Börsenordnungen ist die Regelung verschieden. In Berlin hat die Zulassungsstelle 22 Mitglieder, welche von den Ältesten der Kaufmannschaft auf 3 Jahre ernannt werden; aufserdem sind noch 8 Stellvertreter zu nennen. In Bremen heifst die Zulassungsstelle „Sachverständigenkommission der Fondsbörse“; sie zählt 7 Mitglieder und 7 Stellvertreter. Die Wahl erfolgt durch die Handelskammer auf 3 Jahre; für je 3 Mitglieder und Stellvertreter hat der Vorstand des Effektenmaklervereins in Bremen das Vorschlagsrecht, an das aber die Handelskammer nicht gebunden ist. In Breslau besteht die Zulassungsstelle aus 9 Mitgliedern und 5 Stellvertretern, die von der Handelskammer auf 3 Jahre gewählt werden; in Dresden aus 12 Mitgliedern und 6 Stellvertretern, die von der Generalversammlung der Dresdener Börse „in der Regel“ auf 5 Jahre zu wählen sind, in Frankfurt a. M. aus 6 Mitgliedern und 3 Stellvertretern, die von der Handelskamer ernannt werden. In Hamburg fungiert als Zulassungsstelle die „Sachverständigenkommission für den Effektenhandel“, die aus 9 Personen besteht. Die Kölner Börsenordnung schreibt 6—8 Mitglieder für die Zulassungsstelle vor, die auf 1 Jahr von der Handelskammer ernannt werden. In Leipzig besteht die Zulassungsstelle aus 10 Mitgliedern, die auf die Dauer eines Jahres von der I. Abteilung des Börsenvorstandes (für das Geschäft in Wechseln, Geld- und Wertpapieren) zu wählen sind. In München ernennt der Vorstand des Münchener Handelsvereins, unter Vorbehalt der Zustimmung der Börsenaufsichtsbehörde, d. h. der Handelskammer, alljährlich im Dezember die 12 Mitglieder der Zulassungsstelle u. s. w.

Auch die eigentliche Geschäftsordnung der Zulassungsstelle wird von den zum Erlafs der Börsenordnung zuständigen Börsenorganen festgestellt; das Gesetz selbst verlangt nur, dafs von der Beratung und Beschlufsfassung allgemein ausgeschlossen sein sollen diejenigen,



welche an der Einführung der in Frage stehenden Wertpapiere beteiligt sind.

Aufgabe und Pflicht der Zulassungsstelle ist nach dem Gesetz:

1. Die Vorlegung der Urkunden, welche die Grundlage für die zuzulassenden Wertpapiere bilden, zu verlangen und diese Urkunden zu prüfen;
2. dafür zu sorgen, dafs das Publikum über alle zur Beurteilung des Wertpapiers notwendigen thatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse „soweit als möglich informiert wird", und bei Unvollständigkeit der Angaben die Emission nicht zuzulassen;
3. Emissionen nicht zuzulassen, durch welche erhebliche allgemeine Interessen geschädigt werden, oder welche offenbar zu einer Übervorteilung des Publikums führen.

Diese letztere Bestimmung bedeutet, dafs die Zulassungsstelle nicht nur formell, sondern auch materiell die Wertpapiere zu prüfen hat. Ob damit nicht über den Rahmen des praktisch Erreichbaren hinausgegriffen ist, wird die Erfahrung zeigen müssen.

Die Zulassungsstelle kann die Zulassung ohne Angabe von Gründen verweigern und zugelassene Wertpapiere wieder ausschliefsen. Sie ist dabei nur insoweit beschränkt, als deutsche Reichs- und Staatsanleihen nicht abgelehnt werden können. Bei allen übrigen Papieren hat sie nach dem Gesetz in Bezug auf Ablehnung und Annahme freie Hand, soweit nicht Unvollständigkeit der Materialien und Angaben oder die Gefahr nachteiliger Wirkungen der oben erwähnten Art die Ablehnung notwendig machen. Nur für Aktien von Gesellschaftsunternehmungen, die durch Umwandlung bestehender Unternehmungen entstanden sind, und für Anteilscheine und staatlich nicht garantierte Obligationen ausländischer Erwerbsgesellschaften zieht das Gesetz selbst der Bewegungsfreiheit der Zulassungstellen bestimmte Schranken (§ 39). Bei jenen Aktien darf die Zulassung in der Regel nicht vor Ablauf eines Jahres nach der Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister und nicht vor der Veröffentlichung der ersten Jahresbilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen, und Ausnahmen davon können nur in besonderen Fällen von der Landesregierung gestattet werden.

Damit soll mifsbräuchlichen Operationen bei Einführung von Aktien der durch Umwandlung entstandenen Aktien- oder Kommandit-Aktiengesellschaften entgegengearbeitet werden. Für andere Papiere solcher Gesellschaften, z. B. für Obligationen und weiter für die Papiere aller auf anderem Wege entstandenen Aktiengesellschaften, gilt die Zwischenfrist nicht, obwohl da ebenfalls grofse Mifsbräuche eintreten können und auch schon eingetreten sind. Bei den Anteilscheinen und staatlich nicht garantierten Obligationen ausländischer Erwerbsgesellschaften ist die Zulassung davon abhängig, dafs die Emittenten sich verpflichten,

5 Jahre hindurch jährlich die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung in einer oder mehreren, von der Zulassungsstelle zu bestimmenden deutschen Zeitungen zu veröffentlichen. Diese Bestimmung will den deutschen Interessenten eine Unterrichtung über die Lage der betr. ausländischen Gesellschaften erleichtern. Aufser diesen gesetzlichen Schranken, die von der Zulassungsstelle innezuhalten sind, kann aber nach § 42 des Gesetzes der Bundesrat noch weitere Bestimmungen über die Voraussetzungen der Zulassung geben und insbesondere auch den Mindestbetrag des Grundkapitals, der für die Zulassung von Aktien an den einzelnen Börsen mafsgebend sein soll, sowie den Mindestbetrag der einzelnen Stücke der zuzulassenden Wertpapiere festsetzen. Aufserdem kann auch die Landesregierung ergänzende Bestimmungen treffen, die dem Reichskanzler mitzuteilen sind.

Der Bundesrat hat von der eben erwähnten Befugnis Gebrauch gemacht durch die vom Reichskanzler am 11. Dezember 1896 veröffentlichten „Bestimmungen betr. die Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel". Diese Bundesratsbestimmungen gestatten die Zulassung nur, wenn die Gesamtsumme der auf Grund der Zulassung alsbald in Verkehr zu bringenden Stücke nach ihrem Nennwert in Berlin, Frankfurt a. M. und Hamburg mindestens 1 Mill. M., auf den übrigen Börsen mindestens 1/2 Mill. M. beträgt. In Berlin, Frankfurt a. M. und Hamburg kann von der Börsenaufsichtsbehörde im Einzelfall die Grenze von mindestens 1/2 Mill. M. zugelassen werden, „wenn der Gegenstand der Emission nur Bedeutung für das engere Wirtschaftsgebiet hat, welchem der Börsenplatz angehört". Für derartige, nur den engeren Bezirk interessierende Papiere kann die Landesregierung allgemein einen geringeren Mindestbetrag als 500000 M. zulassen. Diese Grenzbestimmung findet keine Anwendung, wenn die Wertpapiere von einem Gemeinwesen, einer Gesellschaft oder Person herrühren, von welchen bereits sonstige Werte an derselben Börse zugelassen sind.

Bezüglich des Mindestbetrages der einzelnen Stücke beschränkt sich der Bundesrat darauf, zu verlangen, dafs Aktien und Interimsscheine einer deutschen Gesellschaft den Vorschriften des Handelsgesetzbuches vom 10. Mai 1897 § 180 entsprechen, also in der Regel auf 1000 M. lauten. Ausländische Aktien und Interimsscheine, die auf einen geringeren Betrag lauten, dürfen nur mit Zustimmung der Landesregierung zugelassen werden.

Als weitere Voraussetzungen der Zulassung bezeichnet die Bundesratsverordnung:

1. Dafs die Wertpapiere voll gezahlt sind (abgesehen von Aktien und Interimsscheinen von Versicherungsgesellschaften);
2. dafs sie auf deutsche Währung oder gleichzeitig auf diese und eine andere Währung lauten;

3. dafs die Zinsen oder Dividenden sowie die verlosten oder gekündigten Stücke an einem deutschen Börsenplatze zahlbar sind, und dafs die Aushändigung der neuen Zinsbogen daselbst kostenfrei erfolgt.

Die Zulassungsstelle kann in besonderen Fällen Ausnahmen von diesen Voraussetzungen vorsehen, mufs aber die bewilligten Ausnahmen unter Angabe der Gründe dem Staatskommissar mitteilen.

Über das Verfahren und die formellen Erfordernisse des Zulassungsantrags enthält das Gesetz vom 22. Juni 1896 in § 38 grundlegende Bestimmungen, die in der erwähnten Bundesratsverordnung noch ergänzt sind. Das Gesetz schreibt vor, dafs der Zulassungsantrag nach der Einreichung von der Zulassungsstelle unter Bezeichnung der Einführungsfirma, des Betrages und der Art der einzuführenden Papiere zu veröffentlichen ist, und dafs zwischen dieser Veröffentlichung und der Einführung der Papiere an der Börse mindestens 6 Tage liegen müssen. Das Gesetz führt weiter für alle Papiere — mit Ausnahme der deutschen Reichs- und Staatsanleihen — allgemein den Prospektzwang ein. Der Prospekt, der „vor der Zulassung“ zu veröffentlichen ist, mufs die zur Beurteilung des Wertes der einzuführenden Papiere wesentlichen Angaben enthalten, ferner den Betrag, der in den Verkehr gebracht, sowie den Betrag, der vorläufig vom Verkehr ausgeschlossen werden soll, und die Zeit, für welche dieser Ausschlufs erfolgen soll. Der Prospektzwang gilt auch für den Fall der Konvertierung und der Kapitalserhöhung. Von dem Prospektzwang kann die Landesregierung entbinden die Schuldverschreibungen, für die das Reich oder ein Bundesstaat die volle Garantie übernommen hat, ferner die Schuldverschreibungen kommunaler Körperschaften und kommunalständischer Kreditinstitute und der unter Staatsaufsicht stehenden Pfandbriefanstalten.

Die Bundesratsvorschriften ordnen zur Ergänzung dieser Bestimmungen zunächst an, dafs der Zulassungsantrag schriftlich einzureichen ist und die in die Veröffentlichung des Antrags aufzunehmenden Angaben enthalten und von dem Prospekt und bestimmten näher bezeichneten Nachweisen begleitet sein mufs. Der Prospekt mufs von demjenigen, der ihn erlassen hat, unterschriftlich vollzogen sein. Über den Inhalt des Prospektes giebt die Bundesratsverordnung eingehende Vorschriften; dieselben bezeichnen zunächst die 11 Punkte, die in jedem Prospekt angegeben sein müssen, und die gewissermafsen das allgemeine Nationale des neuen Wertpapiers enthalten (§ 5 d. Verordn. v. 11. Dez. 1896). Dahin gehört die Angabe der Körperschaft, Gesellschaft oder Person, deren Papiere zugelassen werden sollen; der Rechtstitel, auf welchem die Berechtigung zur Ausgabe der Wertpapiere beruht; der besondere Verwendungszweck des Ertrages der Emission; der Nennbetrag der Emission, unter Ersichtlichmachung des in Verkehr zu bringenden und des vor-

läufig vom Verkehr auszuschliefsenden Betrages und die Zeitdauer dieses Ausschlusses; die Merkmale (Betrag, Reihen, Nummern) der zu emittierenden Stücke, und ob sie auf den Inhaber oder auf den Namen gestellt sind; die Kündigungs- und Tilgungsbestimmungen; die Art der Sicherstellnng für Kapital-, Zins- oder Dividendenzahlung; die etwaigen Vorzugsrechte der neuen oder der diesen voranstehenden Papiere; die Abzüge oder Beschränkungen bei Zins-, Dividenden- oder Kapitalzahlung; die Plätze und Termine dieser Zahlungen, den Zinssatz, die Verjährungsfristen für den Anspruch auf diese Zahlungen; den Umrechnungskurs, nach dem gegebenenfalls die fremde Währung umzurechnen ist.

Zu diesen allgemeinen Angaben treten nach § 6 und 7 noch besondere Angaben für öffentliche Anleihen des Auslandes, für Anteilscheine und Schuldverschreibungen eines gewerblichen Unternehmens, für Grundkreditobligationen und Hypothekenpfandbriefe und für die Aktien und Obligationen von Aktien- und Kommandit-Aktiengesellschaften. Diese besonderen Angaben, die hier nicht im einzelnen aufgeführt werden können, verfolgen offensichtlich den Zweck, eine möglichst gründliche Aufklärung über die Güte und Sicherheit der neuen Papiere zu schaffen, um so dem beteiligten Publikum ein eigenes Urteil zu ermöglichen.

Nach Eingang des Antrags, sofern derselbe formell in Ordnung ist, verfügt die Zulassungsstelle die Veröffentlichung des Antrags auf Kosten des Antragstellers im Reichsanzeiger und in mindestens zwei anderen inländischen Zeitungen, die von der Zulassungsstelle nach bestimmten, in der Verordnung angegebenen Gesichtspunkten auszuwählen sind. Eine dieser Zeitungen mufs an dem betr. Börsenplatz selbst erscheinen; die andere mufs, wenn es sich um Papiere einer inländischen Aktien- oder Kommandit-Aktiengesellschaft handelt, in dem engeren Wirtschaftsgebiet dieser Gesellschaft erscheinen. Aufserdem ist der Antrag durch Anschlag in der Börse selbst bekannt zu machen.

Nachdem die Veröffentlichung des Antrags verfügt ist, prüft die Zulassungsstelle, ob alle vorgeschriebenen Angaben im Prospekt gemacht sind, und welche weiteren Ergänzungen des Prospektes nötig oder welche weiteren Urkunden vorzulegen sind. Nichtbefolgung der entsprechenden Aufforderungen zieht die Abweisung des Antrags vorbehaltlich des etwa in der Börsenordnung vorgesehenen Beschwerderechts nach sich. Zwischen der Veröffentlichung des Antrags in der am Börsenplatze erscheinenden Zeitung und dem Zulassungsbeschlufs müssen mindestens drei Tage liegen. Im Zulassungsbeschlufs ist auch der Termin anzugeben, von dem ab die Einführung an der Bank erfolgen darf. Frühestens darf die Einführung am dritten Werktage nach dem Tage des Zulassungsbeschlusses und nach dem Tage der ersten Veröffentlichung des Prospektes erfolgen.

Der Zulassungsbeschlufs ist durch dreitägigen Aushang in der Börse zu veröffentlichen. Von dieser Veröffentlichung ab bis zur Einführung



sind an der Börse die beigebrachten Beweisstücke, durch welche die Angaben des Prospektes erhärtet werden, öffentlich auszulegen.

Der Prospekt selbst mufs von dem Antragsteller in den Zeitungen, in denen der Antrag bekannt gegeben ist, mit Ausnahme des Reichsanzeigers, veröffentlicht werden.

Für den Inhalt des Prospektes haften nach § 43—47 des Börsengesetzes diejenigen, von denen der Prospekt erlassen ist, und diejenigen, von denen der Erlafs des Prospektes ausgeht. Sie haften zunächst für Unrichtigkeit wesentlicher Angaben, wenn sie die Unrichtigkeit gekannt haben oder ohne grobes Verschulden hätten kennen müssen, und zwar auch dann, wenn der Prospekt die betr. Angaben als von einem Dritten herrührend bezeichnet. Die Genannten haften weiter, wenn wesentliche Thatsachen im Prospekt fehlen, sei es dafs sie böslich verschwiegen sind, sei es dafs die haftbaren Personen eine ausreichende Prüfung der Vollständigkeit des Prospektes böslich unterlassen haben. Die Genannten haften als Gesamtschuldner jedem Besitzer des betr. Wertpapieres für den Schaden, der dem Besitzer aus der von den Angaben des Prospektes abweichenden Sachlage erwächst. Die Haftung kann nicht durch Privatvertrag beseitigt oder ermäfsigt werden. Die Ansprüche aus dieser Haftung verjähren in 5 Jahren.

Alle Papiere, deren Zulassung verweigert oder nicht nachgesucht ist, dürfen auch im amtlichen Kurszettel nicht notiert werden. Geschäfte in solchen Papieren sind von der Benutzung der Börseneinrichtungen ausgeschlossen, und die Kursmakler dürfen derartige Geschäfte nicht vermitteln. Preislisten darüber dürfen nicht veröffentlicht oder in mechanisch hergestellter Vervielfältigung verbreitet werden (§ 41 des Ges. v. 22. Juni 1896), was freilich alles nicht ausreicht, um Privatabschlüsse in solchen Wertpapieren zwischen Börsenbesuchern zu verhindern.

Diese letzteren Grundsätze gelten nach § 40 auch für Wertpapiere, die zur öffentlichen Zeichnung aufgelegt sind, deren Zuteilung an die Zeichner aber noch nicht beendet ist. Das richtet sich gegen den „Handel per Erscheinen“ oder, wie der Jahresbericht der Ältesten der Berliner Kaufmannschaft für 1894 S. 64 richtiger sagt, „Handel vor Zuteilung“ und will verhindern, dafs durch den Börsenhandel vor Zuteilung der Emissionskurs in die Höhe getrieben und nun zu diesem erhöhten Kurs noch vor der Zuteilung an die Zeichner die Papiere abgesetzt werden. Fälle des Mifsbrauchs dieses vorzeitigen Handels sind eingetreten, aber in gewöhnlichen Zeiten doch selten. Vielfach dient dieser vorzeitige Verkauf dazu, einem Anlagesuchenden den Erwerb eines bestimmten Betrages des neuen Papiers zu sichern, was sonst oft, z. B. bei starker Überzeichnung, dem Einzelnen nicht möglich sein würde. Das Gesetz verbietet diese Operationen nicht, aber es versagt ihnen die offizielle Anerkennung, d. h. es verweist die Beteiligten auf rein private Abmachungen.

Die Ablehnung der Zulassung eines neuen Wertpapiers an einer Börse mufs von der Zulassungsstelle unter Angabe der Gründe den Vorständen der übrigen deutschen Börsen mitgeteilt werden. Beruht die Ablehnung nicht lediglich auf örtlichen Verhältnissen, so kann die Zulassung an einer anderen Börse nur mit Zustimmung derjenigen Zulassungsstelle erfolgen, welche den Antrag abgelehnt hat. Ist vorher oder wird gleichzeitig der Antrag auf Zulassung noch bei einer anderen Börse beantragt, so hat der Antragsteller dies anzugeben, und die Zulassung kann dann nur im Einverständnis mit der beteiligten anderen Zulassungsstelle erfolgen. Diese Vorschriften des § 37 des Börsengesetzes haben den Zweck, zu verhindern, dafs ungeeignete Papiere, die von der einen Börse abgelehnt sind, trotzdem auf dem Umwege über eine andere Börse in den Börsenhandel eindringen.

Diese ganze, scharf zugespitzte Regelung des Börsengesetzes bezieht sich nur auf die Zulassung zum Börsenhandel überhaupt. Die Zulassung zum Börsenterminhandel ist damit noch nicht gegeben; hierfür bestehen besondere Vorschriften, auf die weiter unten noch einzugehen ist. —

Nach der Reichsstatistik sind im ganzen bei den deutschen Börsen zum Börsenhandel zugelassen worden (in Millionen Mark Nennwert):

	1897		1898	
	deutsche	ausländische	deutsche	ausländische
Staatsanleihen	1304,2	364,4	42,7	993,5
Anleihen von Provinzen, Städten u. s. w.	241,9	91,3	154,2	102,5
Pfandbriefe von Landschaften und ähnlichen Bodenkreditinstituten unter staatlicher Aufsicht	205,9	—	75,0	184,5
Pfandbriefe von Hypothekenbanken	1291,7	112,7	868,8	50,5
Bankaktien und -Obligationen	326,6	—	309,3	8,0
Eisenbahnaktien	34,6	—	72,2	0,8
Eisenbahnobligationen	24,5	287,2	59,3	1176,6
Industrie-, Verkehrs-, Versicherungs- und Bergwerksaktien (und Kuxe)	304,9	1,7	330,7	11,6
Industrie-, Verkehrs-, Versicherungs- und Bergwerksobligationen	53,6	50,3	180,8	6,3
Zusammen	3787,9	889,6	2093,0	2534,3
	4677,5		4627,3	

Der gröfste Teil dieser Zulassungen entfiel auf Berlin. Die Zahl der Zulassungen stellte sich:

	1897	1898		1897	1898
in Berlin auf	171	263	in Bremen auf	9	13
„ Frankfurt a. M. „	74	115	„ Stuttgart „	4	7
„ Dresden „	27	50	„ Mannheim „	8	6
„ Hamburg „	29	46	„ Königsberg „	2	3
„ Leipzig „	26	32	„ Essen „	9	0
„ München „	23	24	„ Augsburg „	6	0
„ Köln „	18	22	„ Düsseldorf „	3	0
„ Breslau „	16	19	„ Stettin „	0	0

Auch im Auslande ist für den Eintritt neuer Wertpapiere in den Börsenhandel die ausdrückliche Zulassung erforderlich. Die Entscheidung über die Zulassungsanträge und über Ausschliefsung von Papieren liegt fast ausnahmslos in der Hand gewählter Börsenorgane, entweder des Börsenvorstandes oder besonderer Kommissionen, wie des in Amerika üblichen „Committee on Stock List", das aber in New York nur vorbehaltlich der Zustimmung des Governing Committee entscheidet. Ein direktes Eingreifen staatlicher Organe findet sich nur selten. Es kommt vor in Frankreich, wo die chambres syndicales des agents de change, also die Vorstände der Genossenschaften der amtlichen Makler, im allgemeinen die Entscheidung haben, aber der Finanzminister ausländische Wertpapiere jederzeit untersagen kann. Noch weiter geht — formell wenigstens — das Eingreifen staatlicher Organe in Oesterreich. Hier hat der Finanzminister nach Anhörung der Börsenleitung zu bestimmen, welche Wertpapiere börsenmäfsig gehandelt und amtlich notiert werden sollen. Thatsächlich bedeutet dies, dafs die Börsenleitung entscheidet. Denn nur ganz vereinzelt — die deutsche Börsenenquêtekommission hatte bis 1892 nur zwei solche Fälle ermittelt — stimmt der Minister dem Gutachten der Börsenleitung nicht zu, und gegen deren Gutachten hatte er bis 1892 niemals — m. W. auch später nicht — die Zulassung eines Wertpapiers verfügt.

In Basel wird das Reglement über das Zulassungsverfahren vom Regierungsrat festgesetzt. In Zürich kann die Direktion des Innern die Zulassung untersagen und die erfolgte Zulassung sistieren, wogegen dann Rekurs an die Regierung zulässig ist.

Die Voraussetzungen für die Zulassung sind ausnahmslos weniger scharf als in Deutschland. Bemerkenswert ist aber, dafs die Rücksicht auf die „allgemeinen Interessen" mehrfach in diesen Dingen eine Rolle spielt. In Paris z. B. kann die Syndikatskammer der vereideten Makler von Amts wegen die Zulassung von Papieren verfügen, wenn sie das im allgemeinen Interesse für nötig hält. In Brüssel und Antwerpen können Wertpapiere wieder ausgeschlossen werden, wenn der Handel in denselben dem allgemeinen Interesse zuwiderläuft. Am schärfsten und den deutschen Vorschriften am nächsten stehend mufs man die englischen Vorschriften nennen. In London, Glasgow und Dublin besteht auch der Prospektzwang und die Notwendigkeit der Beifügung von Urkunden über die Richtigkeit der Angaben im Prospekt und über die Berechtigung zur Ausgabe der Papiere u. s. w. —

Nach dem Ausgeführten erstreckt sich der Börsenverkehr sowohl auf Wertpapiere, als auch auf Waren im engeren Sinne des Worts. Dementsprechend unterscheidet man auch Wertpapierbörsen, gewöhnlich Effekten- und Fondsbörsen genannt, und Warenbörsen, die in der Regel als Produktenbörsen bezeichnet werden. In Amerika und England sind beide von einander unabhängig und gliedern sich zum Teil wieder in

Specialbörsen. So hat man in Liverpool für den Warenverkehr drei völlig getrennte börsenmäfsige Vereinigungen, nämlich

the Liverpool Corn Trade Association,
" " Provision Trade Association,
" " Cotton Association,

also eine Getreide-, Nahrungsmittel-[1]) und Baumwollbörse. In London spaltet sich der börsenmäfsige Warenverkehr sogar in 15 börsenartige Vereinigungen, die zum Teil allerdings einer festeren Organisation entbehren. Auch der Verkehr in Wertpapieren ist dort noch geteilt, da eine besondere Börse für ausländische Wechsel (Devisen) und Wertpapiere besteht, „Royal Exchange" genannt, und eine weitere Börse, „Stock Exchange", für sonstige Wertpapiere.

Auf dem europäischen Festland ist die Gliederung im Börsenverkehr bei weitem nicht so sehr entwickelt. Waren- und Wertpapierbörse sind in der Regel mit einander verbunden, benutzen dasselbe Gebäude, zum Teil, wenn auch unter zeitlicher Trennung, denselben Raum, haben zum Teil gemeinschaftliche Organe, bringen die Kosten gemeinsam auf u. s. w. In Hamburg strömen sogar alle am Grofshandel beteiligten Kreise zur Börsenzeit zusammen, sodafs sich der ganze geschäftliche Grofsverkehr der verschiedensten Warenarten an der Börse konzentriert. Auch in den übrigen deutschen Seestädten hat sich der Verkehr ähnlich gestaltet.

Selbstverständlich bedeutet die örtliche und zeitliche Zusammenfassung des Börsenverkehrs verschiedener Warengattungen, soweit sie besteht, nicht, dafs nun unterschiedslos alles durcheinander geworfen wird. Es bilden sich sowohl im Wertpapier-, als auch im Warenverkehr gewohnheitsmäfsig gewisse Sondergruppen aus, die dem Drange nach Arbeitsteilung entspringen. In Hamburg hat neuerdings sogar eine Bewegung eingesetzt, die auf gesonderte Börseneinrichtungen für die einzelnen Warengruppen hinausläuft. Getreide-, Petroleum-, Kaffee-, Zucker-, Spiritus- und Kartoffelfabrikatenhändler haben sich je zu einem besonderen Verein zusammengeschlossen, und jede dieser Vereinigungen versammelt sich zu bestimmten Zeiten in besonderen Räumen zum Zwecke des Börsenverkehrs.

Eine weitere Äufserung der Arbeitsteilung im Börsenverkehr liegt in denjenigen Specialbörsen vor, die sich in den Hauptproduktionsbezirken bestimmter Waren entwickelt haben.

Man darf wohl annehmen, dafs die Gliederung nach Warengruppen um so mehr Fortschritte machen wird, je umfangreicher der Börsenverkehr wird. Ein Bedürfnis, z. B. Kaffee, Spiritus, Zucker u. s. w. in demselben Börsenraum und zu derselben Zeit börsenmäfsig zu verhandeln, liegt an sich nicht vor, und wenn der Verkehr in jeder dieser Gruppen grofs genug geworden ist, um selbständige Börseneinrichtungen zu er-

1) Tierische Produkte.

möglichen und lebensfähig zu erhalten, setzt sich eine wirkliche Sonderung auch von selbst durch.

§ 4. **Die Börsengeschäfte.** Die Börse ist, wie erwähnt, eine Centralstelle für den Abschlufs von Geschäften. So umfangreich auch diese Geschäftsabschlüsse sind, und so eigenartig die einzelnen Geschäftsarten sich auch entwickelt haben, so einfach vollzieht sich in formeller Hinsicht der Verkehr an der Börse. Nirgendwo werden Abschlüsse von grofser Tragweite so formlos verabredet als an der Börse. Bei beschränktem Verkehr genügt wohl die private Abrede von Mann zu Mann. Da es aber darauf ankommt, nicht den einzelnen Verkäufer und Käufer an einander zu bringen, sondern die Masse der Anbietenden und Nachfragenden einander gegenüber zu stellen, so vollzieht sich Kauf und Verkauf meist durch lautes Ausrufen. Für die einzelnen Waren- und Effektenarten bilden sich gewohnheitsmäfsig bestimmte Gruppen, die das Begegnen von Angebot und Nachfrage erleichtern. In jeder Gruppe werden die Angebote zum Kauf oder Verkauf von dem oder den Beteiligten laut ausgerufen, und wenn auf den Ausruf Jemand zustimmend antwortet, so ist das Geschäft abgeschlossen. Wer eine Kaufofferte macht, ruft einfach „Ich kaufe (ich nehme)“ und nennt dann die Ware, den Preis, den Erfüllungstermin; z. B. „Ich kaufe 25 (österreichische) Kreditaktien per Kassa mit 295“, d. h. „Ich will 25 österreichische Kreditaktien zum Kurse von 295 Proz. gegen Kassa einkaufen“. Ist für den Gegenstand der Kaufofferte eine bestimmte Menge üblich oder ein für allemal durch die „Börsenusancen“ festgelegt, so bedarf es noch nicht einmal der Mengenangabe. Auch der Name der Ware oder des Papiers wird in möglichst abgekürzter Form ausgerufen. Die Börsenbesucher kennen ja diese Dinge so genau, dafs eine umständliche Bezeichnung unnötig ist. Antwortet auf die Kaufofferte Jemand: „Ich gebe sie Ihnen“, so ist das Geschäft abgeschlossen. Beide notieren sich die Verabredung in ihren Büchern und für die Börse selbst ist damit die Sache erledigt. Wer als Verkäufer auftritt, ruft: „Ich verkaufe“ („ich gebe“) u. s. w. Der einfache Zuruf: „Ich nehme sie“ genügt, das Geschäft abzuschliefsen.

In dieser äufserst einfachen Form kommen an der Börse die meisten Geschäfte zu stande, und die Existenz der so geschlossenen Geschäfte zu leugnen, fällt Niemand ein. Die Konsequenzen werden aus diesen formlosen Abreden fast ausnahmslos gezogen von beiden Teilen, und durch die strengen Regeln des Börsenverkehrs sind diese Konsequenzen auch ohne nähere Vereinbarung der Beteiligten hinreichend klargestellt, und die Erfüllung der übernommenen Verpflichtung wird gerade an der Börse durch sehr scharfe und rücksichtslos gehandhabte Vorschriften gesichert.

An der Börse werden nach der Ansicht mancher Leute viel merkwürdige und wenig schöne Dinge getrieben, und auch der unbefangene Beobachter kann nicht leugnen, dafs Mifsbräuche im Börsenverkehr oft

genug vorgekommen sind. Aber das mufs Jeder anerkennen, dafs die ganze Form des Geschäftsabschlusses durchaus auf „Treu und Glauben", auf unbedingter Anerkennung der formlos übernommenen Verpflichtungen aufgebaut ist.

Auf den englischen und amerikanischen Börsen ist vielfach anstatt des Aufrufs durch den einzelnen Interessenten der Aufruf durch einen von der Börsenleitung dazu bestimmten Beamten üblich. Dieser öffentliche Aufruf, „public call" genannt, der sowohl bei Effekten, als auch bei Waren angewandt wird, nähert sich dem Verfahren der öffentlichen Versteigerung. Bei Kaufofferten hebt jedes höhere Gebot das vorhergegangene niedrigere Gebot auf, bei Verkaufsofferten hebt umgekehrt jedes niedrigere Lieferungsangebot das vorhergegangene höhere Angebot auf.

Mündlich werden die Geschäfte an der Börse abgeschlossen; aber über die mündliche Verabredung wird hinterher ein Schein (Schlufsschein, Schlufszettel, Schlufsnote) ausgefüllt, sodafs die Einzelheiten schriftlich fixiert werden, und dieser Schein wird entweder von dem einen Vertragschliefsenden dem anderen oder von dem Makler an jeden Vertragsteil ausgehändigt. Die Schlufsnote enthält die wesentlichen Abmachungen, auf denen der Abschlufs beruht, und hat sich schon im 17. Jahrhundert in Amsterdam eingebürgert. In der Hauptsache ist der Schlufsschein jetzt allgemein üblich. Seine Form ist sehr einfach. In der Regel sind bestimmte Formulare dafür vorgeschrieben. Im Interesse der Erhebung der Börsensteuer besteht meist ein gesetzlicher Schlufsnotenzwang.

Durch die Schlufsnote wird aber keineswegs das Geschäft erst abgeschlossen oder gültig. Die Schlufsnote ist nur die schriftliche Fixierung des bereits mündlich vollzogenen Geschäftsabschlusses, und die Unterzeichnung der Schlufsnote bedeutet nur die nachträgliche formelle Anerkennung dieses Abschlusses. Das Entscheidende ist also die mündliche Abrede, und sie müfste auch dann erfüllt werden, wenn eine Schlufsnote darüber nicht ausgestellt wird.

Die an der Börse abgeschlossenen Geschäfte werden an der Börse selbst nicht erfüllt. Die Erfüllung erfolgt stets aufserhalb der Börse dadurch, dafs der Verkäufer dem Käufer in dessen Geschäftslokal oder an die vom Käufer bezeichnete, zum Empfang berechtigte Firma am Börsenplatze die gekauften Waren oder Wertpapiere während der üblichen Geschäftszeit liefert. Ob das Gelieferte der Abrede entspricht, wird bei Meinungsverschiedenheiten durch die dazu bestimmten besonderen Börsenorgane entschieden, und zwar in der Regel endgültig.

Die Geschäfte, die an der Börse abgeschlossen werden, verfolgen sehr verschiedene Ziele. Ein sehr grofser Teil der Geschäfte — und zwar ein viel gröfserer, als in Laienkreisen angenommen wird — dient lediglich dem Zwecke, anlagesuchenden Kapitalien eine dauernde Anlage zu sichern. Das sind die „Käufe auf feste Hand". Die Käufer wollen

dabei die erworbenen Wertpapiere dauernd oder doch auf längere Zeit behalten. Sie haben deshalb ein dringendes Interesse nicht nur an der Ertragsfähigkeit, sondern vor allem auch an der Sicherheit des Papiers und an seinem gleichmäſsigen Wertstande. Ein bedeutender Teil der ständigen Kapitalanlagen in Wertpapieren wird jetzt über die Börse geleitet, weil auf dieser Centralstelle am leichtesten das gewünschte Anlagepapier zu einem den Marktverhältnissen entsprechenden Preise zu erlangen ist. An örtlichen und zeitlichen Kursschwankungen hat dieser Teil des Verkehrs nur insoweit ein Interesse, als er den vorteilhaftesten Ankaufsort und die vorteilhafteste Ankaufszeit zu finden bemüht ist.

Eine andere wichtige Gruppe der Börsengeschäfte sind die Arbitragegeschäfte. Dieselben haben den Zweck, an der örtlichen Kurs- und Preisverschiedenheit zu verdienen dadurch, daſs Wertpapiere oder Waren an den Orten, an denen ihr Preis gerade niedrig ist, eingekauft werden, um an Orten, an denen der Preis höher steht, wieder verkauft zu werden. Das ist ja nun freilich ein Ziel, das überhaupt im Handel verfolgt wird. Stets kommt es für den Handel mit darauf an, die Waren vom Ort der billigeren nach dem Orte der höheren Preise zu dirigieren. Gleichwohl ist der Arbitragehandel der Börse als ein wichtiger und schwieriger besonderer Zweig des Handels anzusehen. Er ist wichtig, weil er zur Ausgleichung örtlicher Preis- und Kursverschiedenheiten beiträgt. Er ist schwierig, weil er durch die erfolgreiche Ausgleichungsarbeit sich weitere Operationen in den betr. Waren oder Papieren erschwert; denn diese Ausgleichung bedeutet die Beseitigung der Grundlage, auf die sich der Arbitragehandel stützt, d. h. die Beseitigung der örtlichen Preisverschiedenheiten, die ohnehin heutzutage nur gering und nicht von langer Dauer sind. Deshalb kommt es hier auf geschickte und unverzügliche Ausnutzung der augenblicklichen Marktlage an. Das setzt eine genaue Kenntnis der internationalen Münzverhältnisse, der Arten der Kurs- und Preisnotierung der verschiedenen Plätze, der Beförderungsgelegenheiten, der Steuerverhältnisse u. s. w. voraus. Es verlangt auch eine klare Erkenntnis darüber, wo für die in Betracht kommenden Waren oder Wertpapiere auf Abnahme zu rechnen ist.

Der Arbitragehandel kann überhaupt nur durch Zuhilfenahme der schnellsten Nachrichtenbeförderungsmittel durchgeführt werden; ohne Fernsprecher und Telegraph wäre er in seiner heutigen Form nicht denkbar.

Der Arbitragehandel ergreift zwar auch Waren, vielfach unter Ausnutzung auch zeitlicher Preisunterschiede, also nicht in ganz reiner Form; sein Hauptgegenstand aber sind die viel leichter zu bewegenden Wertpapiere, namentlich diejenigen, welche im Börsenverkehr eine internationale Rolle spielen, wie die zur internationalen Zahlungsausgleichung verwendeten Auslandswechsel.

Da der Arbitragehandel auf raschesten Verkauf seiner Gegenstände angewiesen ist, und da unter normalen Verhältnissen sichere und durchaus einwandfreie Papiere am leichtesten zu verkaufen sind, so hat an sich die Sicherheit der Papiere für den Arbitragehandel eine grofse Bedeutung. Das schliefst nicht aus, dafs Zeiten kommen, in denen die leichte Verkäuflichkeit gerade weniger sicheren Papieren zuzusprechen ist.

Jeder Handel will nicht nur an der örtlichen, sondern auch an der zeitlichen Preisverschiedenheit verdienen. War beim Arbitragehandel der erstere Gesichtspunkt mafsgebend, so giebt es eine dritte Gruppe der Börsengeschäfte, die sich wesentlich auf die Ausnutzung der zeitlichen Preisverschiedenheiten richtet (Spekulationsgeschäfte im engeren Sinne). Im Börsenhandel werden also die beiden Arten der Ausnutzung der Preisverschiedenheit, die beim Handel an sich in der Regel mit einander verbunden sind, in besondere Geschäftszweige getrennt, wenn auch in der Praxis die Grenzen manchmal verwischt werden. Auch für die Spekulation i. e. S. ist die Sicherheit der Papiere und die Güte der Waren, um die es sich bei den einzelnen Abschlüssen dreht, nicht gleichgültig, da die Verkäuflichkeit davon vielfach abhängt; aber noch mehr tritt in den Vordergrund der Wechsel in der Bewertung der Papiere und Waren im Grofsverkehr. Zeitliche Verschiebungen des Wertstandes sind der Spekulation geradezu unentbehrlich. Fehlen sie ganz, was freilich nie vorkommen dürfte, so fehlt auch die Gelegenheit, an zeitlichen Preisunterschieden Gewinn zu erzielen. Halten sich diese Unterschiede in sehr engen Grenzen, so sind die Gewinnaussichten der Spekulation sehr gering, und die ausgleichende Wirkung, die auch von der Spekulation ausgeht, kann dann leicht die Unterschiede ganz verwischen. Die Spekulation bedarf also für ihre Operation solcher Gegenstände, deren Preis sich zeitlich in so grofsem Umfange verschiebt, dafs die vollständige Ausgleichung der zeitlichen Preisunterschiede nicht zu leicht eintritt, und dafs der aus diesen Unterschieden zu erzielende Gewinn die Mühe lohnt und dem Risiko entspricht.

Auch auf diesem Gebiet verlangt die erfolgreiche Bethätigung viel Kenntnisse und Erfahrungen und viel Umsicht und eine erhebliche Kombinationsfähigkeit. Während der Arbitragehandel die Fähigkeit voraussetzt, gewissermafsen einen Querschnitt durch die augenblicklichen Verhältnisse zu machen, also die jetzige Marktlage auf den verschiedenen Börsen zu erfassen, verlangt die Spekulation im engeren Sinne die Fähigkeit, die nächste Zukunft zu beurteilen. Je besser entwickelt diese Fähigkeit bei dem Einzelnen ist, je klarer er die voraussichtliche Entwicklung zu erkennen vermag, desto gröfser sind seine Aussichten auf Erfolg. Kein Mensch kann den Schleier zerreifsen, der uns die Zukunft verbirgt; aber jeder, der an der Börsenspekulation beteiligt ist, sucht ihn, wie überhaupt jeder verständige Kaufmann, soweit als möglich zu lüften. Von dem

Urteil, das sich der spekulierende Börsenhändler aus allerlei Beobachtungen, Wahrnehmungen, Nachrichten über die nächste Entwicklung bildet, hängt die Richtung seiner Spekulation ab; sein Erfolg aber ist von der Richtigkeit dieses Urteils unmittelbar bedingt.

Nicht immer werden die Schwierigkeiten der Börsenspekulation in der Bevölkerung richtig bewertet. Es sieht so leicht aus, den Zeitpunkt abzuwarten, der am günstigsten ist, und nur zu oft haben sich Personen, die mit der Börse nicht vertraut sind, die mitunter noch nicht einmal die Technik der Börsengeschäfte kennen, durch diesen Schein verleiten lassen, sich selbst — durch Beauftragte — am Börsenverkehr zu beteiligen. Viele von ihnen haben es bitter zu bereuen gehabt. Selbst denen, die ständig im Börsenverkehr stehen, schlägt die Spekulation oft fehl.

Die Börsenspekulation kann sich sowohl derjenigen Geschäftsformen bedienen, bei denen Abschlufs und Erfüllung einander unmittelbar folgen, als auch derjenigen, bei denen beide durch längere Fristen getrennt sind, d. h. sowohl Kassa- als auch Zeitgeschäfte verwendet die Spekulation. Nichts ist verkehrter, als die Börsenspekulation mit dem Zeitgeschäft an der Börse einfach zusammenzuwerfen. In grofsem Umfange stützt sich die Spekulation auch auf Kassageschäfte, sowohl wenn sie von den Börsenbesuchern, als auch wenn sie von aufserhalb der Börse stehenden Personen ausgeht. Namentlich die letzteren, die ja nur durch Aufträge an Börsenbesucher an der Spekulation der Börse teilnehmen können, bedienen sich der Form der Kassageschäfte. Sie kaufen Papier gegen Kassa ein, behalten sie solange, bis der Preis sich entsprechend gehoben hat, und verkaufen sie dann wieder gegen Kassa. Der Spekulation der eigentlichen Börsenbesucher dient das Kassageschäft ebenfalls; aber noch wichtiger ist für die Börsenbesucher das Zeitgeschäft.

Kassa- und Zeitgeschäfte an der Börse bedürfen noch einer besonderen Besprechung, da sie manche Besonderheiten gegenüber den gleichartigen Geschäftsgruppen aufserhalb der Börse aufweisen.

Das Kassageschäft (Kontant- oder Comptantgeschäft, Tagesgeschäft, bei Waren auch wohl als Locogeschäft bezeichnet) besteht seiner Idee nach darin, dafs Abschlufs und Erfüllung zeitlich zusammenfallen. In dieser Form kann das Kassageschäft an der Börse nicht erscheinen, da dort überhaupt nur der Abschlufs, nicht aber die Erfüllung der Geschäfte erfolgt. Für den Börsenverkehr versteht man deshalb unter Kassageschäften diejenigen, bei denen Abschlufs und Erfüllung nur durch kurze Fristen getrennt sind. Die Kassageschäfte im engsten Sinne werden „per Kassa" geschlossen und müssen dann normalerweise noch am Tage des Vertragsabschlusses erfüllt werden. Vielfach wird aber auch für solche Geschäfte entweder allgemein oder für bestimmte Gegenstände des Verkehrs in den Börsenusancen der nächste Börsentag als Erfüllungstag bezeichnet; die Lieferung selbst kann aber für Wertpapiere

in Brüssel erst am 2., in Antwerpen erst am 4. Tage verlangt werden. In Paris erfolgt die Lieferung noch rechtzeitig, wenn sie vor dem 5. Börsentage nach dem Tage des Abschlusses stattfindet, in Hamburg, wenn sie bis zum 3. Werktage mittags 12¼ Uhr bewirkt wird. In England erfolgt mangels entgegenstehender Abrede die Erfüllung an dem nächsten der zweimal im Monat stattfindenden account days oder ticket days, wenn nicht der Abschlufs erst am Nachmittag vor dem ticket day geschehen ist.

Die „per morgen“ oder „per einige Tage“ geschlossenen Geschäfte gelten in Deutschland ebenfalls als Kassageschäfte. Bei den „per einige Tage“ geschlossenen Geschäften kann in Berlin jede Partei vom dritten Börsentage nach dem Abschlufs die Fälligkeit für eingetreten erklären.

Nach deutschem Sprachgebrauch mufs man auch die in Amerika üblichen Kauf- und Verkaufsofferten mit dem Zusatz „seller three days“ bezw. „buyer three days“ als Kassageschäfte ansehen, obwohl sie dort den Kassageschäften im engeren Sinne, d. h. den am nächsten Börsentage durch Lieferung zu erfüllenden „regular“-Geschäften gegenüber gestellt werden. In Wien hat man neben den Kassageschäften im engeren Sinne des Wortes noch die Geschäfte „auf einige Tage-Lieferung“, die in längstens 5 Kalendertagen zu erfüllen sind, aber auch schon vorher durch Ankündigung zur Erfüllung gebracht werden können, und weiter die Geschäfte „per Arrangement“, die auf kurze Termine (1 Tag, ½ Woche, 1 Woche) geschlossen und durch Vermittlung des vom Wiener Giro- und Kassenverein errichteten Arrangementsbureaus abgewickelt werden. Ähnlich unterscheidet auch die Börse in Budapest. Man kann alle diese Geschäfte als Kassageschäfte im weiteren Sinne bezeichnen insofern, als der Fälligkeitstag so nahe an den Abschlufstag heranrückt, dafs eine Spekulation auf die Kursschwankungen während der Zeit zwischen Abschlufs und Erfüllung nicht mehr stattfindet.

Die Erfüllung der Kassageschäfte in der durch die Börsenusancen bestimmten kurzen Frist mufs streng und pünktlich durchgeführt werden. Gerät einer der Kontrahenten in Verzug mit der Erfüllung, so wird er mit möglichster Beschleunigung zur Erfüllung in einer kurz bemessenen Nachfrist aufgefordert, und bei deren fruchtlosem Ablauf wird alsdann bei der nächsten Börse zur Zwangsregulierung geschritten. Im einzelnen sind diese Dinge zu verschieden geordnet, als dafs hier nähere Angaben gemacht werden könnten. Überall aber zeigen die Bestimmungen das Streben, die möglichst ungesäumte Erledigung der Kassageschäfte — nötigenfalls auf dem Wege der Zwangsregulierung — zu sichern.

Bei den Kassageschäften an der Börse ist vielfach in den Usancen der Einheitsbetrag festgesetzt, auf den sich stillschweigend die Abmachungen beziehen. Man nennt diese Beträge auch wohl „Schlufseinheiten“, „börsenmäfsige Schlüsse“ oder „Börsenschlüsse“ oder „notizfähige Beträge“.

Sie sind mitunter für Kassageschäfte geringer als für Zeitgeschäfte. In Bremen z. B. ist ein solcher Unterschied vorgesehen. Im Kassageschäft ist dort die Schlufseinheit für Aktien des „Norddeutschen Lloyd" 5000 M., für andere Papiere, deren Kurs in Prozent des Nennwerts notiert wird, 3000 M. bezw. 500 Pfd. Sterl. Nennwert oder das annähernde Äquivalent dieses Betrages, bei den „per Stück" notierten Papieren so viel Stück, als zusammen mindestens 5000 M. Nennwert darstellen. In München, wo für Kassa- und Zeitgeschäfte die Schlufseinheiten gleich hoch sind, ist der Börsenordnung eine lange Liste der Schlufseinheiten für die verschiedenen Papiere beigegeben. In Wien ist bei den in Prozenten des Nennwerts notierten Papieren die Schlufseinheit 5000 Fl. Nennwert, bei den per Stück notierten 25 Stück, doch bestehen für einzelne Arten von Wertpapieren andere Schlufseinheiten.

Diese ganze Einrichtung, die sich bei den Kassageschäften aufserhalb der Börse nicht findet, zeigt, wie sehr der Börsenverkehr nach einer Form sucht, die eine möglichst rasche und zweifellose Abschliefsung der Geschäfte sichert.

Der Handelsverkehr aufserhalb der Börse hat sich mit der Form der Kassageschäfte nicht begnügen können. Zahlreiche Geschäfte werden tagtäglich abgeschlossen, deren Erfüllung erst zu einem späteren Termin erfolgen soll. Derartige Geschäfte, bei denen Abschlufs und Erfüllung durch eine längere Frist getrennt sind, nennt man Zeitgeschäfte oder Lieferungsgeschäfte oder Termingeschäfte. Auch der Börsenhandel hat sich nicht auf Kassageschäfte beschränken können. Die Spekulation, die auf die Ausnutzung zeitlicher Kurs- und Preisdifferenzen gerichtet ist, mufste vollends in den Zeitgeschäften eine viel bequemere Form für ihre Operationen erblicken, als in den Kassageschäften. Kassageschäfte bedingen mehr Umstände und Kapitalfestlegung und haben oft auch ein gröfseres Risiko, weil die unmittelbare Auseinandersetzung von Angebot und Nachfrage leicht zu stärkeren Preisbewegungen Anlafs giebt, weil die Beschaffung der zu liefernden Waren bezw. Papiere und des zur Bezahlung des Preises nötigen Geldes dringlicher durchgeführt werden mufs u. s. f. Wird die Erfüllung für längere Zeit auf einen bestimmten Termin hinausgeschoben, so vermindern sich diese Wirkungen erheblich, da mehr Zeit zur Vorbereitung der Erfüllung zu Gebote steht. Bei Zeitgeschäften kann man überdies etwas kaufen, was man nicht selbst für längere Zeit festhalten will, und wofür man die erforderlichen Mittel im Augenblick des Geschäftsabschlusses noch gar nicht in der Hand hat, und man kann auf der anderen Seite etwas verkaufen, was man im Augenblicke des Verkaufs gar nicht zur Verfügung hat. Der Käufer kann sich das erforderliche Geld zur Bezahlung und der Verkäufer die zu liefernden Gegenstände erst später verschaffen, jener dadurch, dafs er am Erfüllungstage die Gegenstände, die er abnehmen mufs, an der Börse gegen Kassa

verkauft, dieser dadurch, dafs er die Gegenstände, die er liefern mufs, am Erfüllungstage gegen Kassa einkauft. Möglich ist ein solches Vorgehen, weil die abgeschlossenen Geschäfte nicht an der Börse, sondern in bestimmten Fristen aufserhalb der Börse erfüllt werden, also zur Geld- oder Warenbeschaffung behufs Erfüllung noch hinreichend Zeit vorhanden ist.

Es ist klar, dafs diese Art des Vorgehens eine viel wirksamere Ausnutzung der zeitlichen Preisschwankungen ermöglicht, dafs aber auch gleichzeitig ein entschiedenes Auseinandergehen der Interessen von Käufer und Verkäufer dadurch hervorgerufen wird. Erst durch das Verwerten dieser Art von Abschlüssen bilden sich die beiden grofsen Parteien, die sich an den Börsen ständig gegenüberstehen. Der Käufer im Termingeschäft verpflichtet sich, zu einem bestimmten Preise zur Erfüllungszeit eine bestimmte Menge von Waren oder Wertpapieren zu übernehmen. Er will die Waren aber nicht für sich behalten, sondern möglichst sofort nach der Übernahme mit Gewinn gegen Kassa wieder verkaufen, um auf diese Weise den Kaufpreis für die übernommenen Gegenstände ohne Festlegung eigener Mittel bezahlen und gleichzeitig aus der Kurs- oder Preissteigerung, die bis zum Erfüllungstage eingetreten ist, Vorteil ziehen zu können. Der Käufer im Termingeschäft rechnet also auf ein Steigen der Preise bis zum Erfüllungstage. Nur unter dieser Voraussetzung hat er ein Interesse daran, sich schon jetzt den Bezug der Waren zu einem bestimmten Preise zu sichern. Der Käufer im Termingeschäft spekuliert mithin à la hausse, er heifst deshalb auch Haussier (in Frankreich „mineur“, in England „bull“ genannt).

Gerade entgegengesetzt ist das Interesse des Verkäufers im Termingeschäft. Er verpflichtet sich, eine bestimmte Menge von Waren oder Wertpapieren zu einem bestimmten Preise zur Erfüllungszeit zu liefern, hat aber die Ware oder die Papiere noch gar nicht in der Hand, sondern will sie sich erst kurz vor der Lieferung gegen Kassa einkaufen. Dieser Terminverkauf „in blanco“ oder „à découvert“ kann dem Verkäufer nur dann Vorteil bringen, wenn es ihm gelingt, die von ihm zu liefernden Mengen zu einem billigeren Preise einzukaufen, als ihm von seinem Abnehmer gezahlt wird. Der Verkäufer im Termingeschäft rechnet also darauf, dafs der Preis an der Börse bis zur Erfüllungszeit unter den Preis sinken wird, den er von seinem Abnehmer erhält. Er spekuliert à la baisse und heifst deshalb auch Baissier („contremineur“ — „bear“).

Ist bei dem Termingeschäft der Preis x zwischen Käufer und Verkäufer vereinbart, und ist zur Erfüllungszeit der Preis thatsächlich $x + a$, so verliert der Verkäufer das a, da er die zu liefernden Papiere oder Waren erst zum Preise $x + a$ einkaufen, sie aber zum Preise x liefern mufs. Sein Abnehmer dagegen gewinnt das a, da er dem Terminverkäufer nur x für die abzunehmenden Gegenstände zahlt, sie aber für $x + a$ sofort gegen Kassa wieder verkaufen kann. Wenn sich da-

gegen der Preis zur Erfüllungszeit auf x — a stellt, so gewinnt der Verkäufer das a, da er beim Kassaeinkauf der zu liefernden Gegenstände nur x — a zahlt, aber von seinem Abnehmer im Termingeschäft x erhält; der letztere dagegen verliert das a, da er x für die abzunehmenden Gegenstände zahlen mufs, sie aber nur zu x — a wieder verkaufen kann. Bei diesen Termingeschäften können also nie beide Parteien gewinnen, sondern immer nur eine Partei, und das, was sie gewinnt, entspricht genau dem, was die andere Partei verliert.

In dieser einfachen Weise läfst sich das Wesen der börsenmäfsigen, d. h. durch die Börsenordnungen und Börsenusancen in ihren Einzelheiten geregelten Zeitgeschäfte darstellen.

Die Bequemlichkeit, die durch solche Geschäftsformen der auf Ausnutzung zeitlicher Preisverschiebungen gerichteten Spekulation geboten wird, hat den Zeitgeschäften an der Börse eine grofse Verbreitung und meist auch eine offizielle Anerkennung verschafft. Gleichwohl gehen die einzelnen Länder und Börsen verschieden vor. In Belgien wird der Terminhandel nur geduldet und entbehrt der offiziellen Anerkennung, weshalb dort auch eine amtliche Notierung der Terminpreise nicht besteht. Das schliefst nicht aus, dafs in Antwerpen für Kammzug und Kaffee in erheblichem Umfang Terminhandel stattfindet. In Frankreich findet sich ein stärkerer Terminverkehr in Effekten nur in Paris, Bordeaux, Lyon und Marseille. Von Waren spielen im Terminverkehr eine Rolle Zucker, Spiritus, Öl, Hafer, Roggen, Weizen, Mehl in Paris, Baumwolle, Kaffe und Wolle in Havre, Zucker und Alkohol in Lille, Wolle in Roubaix und in Tourcoing.

In Amsterdam und Rotterdam findet bei Effekten ein regelmäfsiger Terminhandel nur in den Aktien der Nederlandschen Handelsmaatschappij statt. Von Waren werden in Amsterdam Kaffee, Baumwolle, Zinn, Weizen, Roggen, Öl und Ölsaaten, in Rotterdam Kaffee, Kattun, Korinthen, Pfeffer und Rübenzucker auf Lieferung gehandelt. In Liverpool wird der Baumwollterminhandel besonders gepflegt. In Wien werden an der Warensektion der Wiener Börse Zucker, Petroleum, Spiritus und Kaffee und an der Börse für landwirtschaftliche Produkte Weizen, Roggen, Hafer, Mais, Raps, Rüböl und Spiritus auf Termin gehandelt, während an der Wiener Effektenbörse ein regelmäfsiger Terminhandel in 13 verschiedenen Wertpapieren stattfindet, aber in allen zum Börsenverkehr zugelassenen Wertpapieren gestattet ist. In Pest, wo dies ebenfalls in allen zum Börsenverkehr zugelassenen Papieren gestattet ist, werden 11 verschiedene Wertpapiere regelmäfsig im Termingeschäft gehandelt; von Waren kommen dort in Betracht Getreide, Ölsaaten, Hülsenfrüchte, Zwetschen und Pflaumenmus. In Triest sind 20 Fr.-Stücke und italienische Rente die Hauptgegenstände des Termingeschäfts. In Prag finden nur ab und zu Termingeschäfte statt in den zum Börsenverkehr zuge-

lassenen Wertpapieren. In New York werden an der Fondsbörse alle Geschäfte als Kassageschäfte abgeschlossen; aber ähnliche Zwecke wie beim Termingeschäfte werden auf dem Wege der Prolongation und des Leihens von Papieren verfolgt.

In Deutschland kommt der Terminhandel bei allen gröfseren Effektenbörsen und in Berlin, Hamburg, Breslau, Köln, Leipzig u. s. w. auch für Waren vor, die allerdings an den einzelnen Börsen verschieden sind. In Leipzig ist namentlich Kammzug Gegenstand des Terminhandels gewesen; dieser Handel ist aber durch Beschlufs des Bundesrats vom 20. Mai 1899 seit 1. Juni 1899 untersagt.

Der börsenmäfsige Terminhandel stützt sich in besonderem Mafse auf die Vertretbarkeit der Waren und, wo eine vollkommene Vertretbarkeit nicht besteht, auf vereinbarte typische Lieferungsqualitäten. An der Schwierigkeit, solche typischen Qualitäten praktisch durchzuführen, kann unter Umständen der Terminhandel scheitern. So ist in London der Getreideterminhandel nicht von erheblichem Umfang, weil die dort zusammentreffenden Getreidesorten zu grofse Unterschiede in der Beschaffenheit aufweisen. Aus demselben Grunde ist in Antwerpen der Getreideterminhandel, den man dort eine Zeit lang einzubürgern gesucht hatte, wieder eingestellt worden. An manchen Börsen mufs zu diesen sachlichen Voraussetzungen noch eine formelle Voraussetzung hinzutreten, d. h. es mufs die Zulassung der Wertpapiere und Waren zum Terminhandel noch besonders ausgesprochen sein, weil sie noch nicht mit der Zulassung zum Börsenhandel als solchem gegeben ist. So entscheidet z. B. in Paris an der Wertpapierbörse die Syndikatskammer der vereideten Makler über die Zulassung zum börsenmäfsigen Terminhandel. In Brüssel, wo der Terminhandel nur geduldet ist, in Wien und Chicago, wo alle zum Börsenhandel zugelassenen Wertpapiere auch im Terminverkehr gehandelt werden können, in Amsterdam, in Rotterdam u. s. w. bestehen besondere Vorschriften über die Zulassung zum Börsenterminhandel überhaupt nicht.

Besonders ausführlich ist die Regelung dieser Frage in Deutschland. Das deutsche Börsengesetz vom 22. Juni 1896 unterscheidet eine Zulassung von Waren und Wertpapieren und eine Zulassung von Personen zum Börsenterminhandel, weil weder die eine noch die andere schon durch die Zulassung zum Börsenverkehr überhaupt gegeben ist. Das Gesetz weist die Bestimmungen über die Zulassung von Waren und Wertpapieren zum Börsenterminhandel den Börsenordnungen zu und giebt den Börsenorganen das Recht, auf Grund der Vorschriften der Börsenordnungen über die Zulassung im einzelnen Fall zu entscheiden. Das Gesetz zieht aber dabei der Selbstbestimmung der Börsen Schranken. Der börsenmäfsige Terminhandel in Getreide- und Mühlenfabrikaten und in Anteilen von Bergwerks- und Fabrikunternehmungen ist durch § 50 des Gesetzes

überhaupt untersagt. Der Börsenterminhandel in Anteilen von anderen Erwerbsgesellschaften kann nur gestattet werden, wenn das Kapital der betr. Erwerbsgesellschaft mindestens 20 Mill. M. beträgt. Aufserdem hat der Bundesrat das Recht, den Börsenterminhandel in bestimmten Waren oder Wertpapieren ganz zu untersagen oder von besonderen Bedingungen abhängig zu machen. Über das Verfahren enthält § 49 Abs. 2 die allgemeine Vorschrift, dafs die Börsenorgane verpflichtet sind, vor der Zulassung von Waren zum Börsenterminhandel in jedem einzelnen Fall Vertreter der beteiligten Erwerbszweige gutachtlich zu hören und das Ergebnis dem Reichskanzler mitzuteilen. Erst wenn der Reichskanzler erklärt hat, dafs er zu weiteren Ermittlungen keinen Anlafs finde, darf die Zulassung erfolgen.

Innerhalb dieses gesetzlichen Rahmens müssen sich die Vorschriften der Börsenordnungen über die Zulassung zum Börsenterminhandel bewegen. Sie können natürlich noch weitere Bedingungen stellen. Das ist beispielsweise in Berlin und in gleicher Weise auch in Breslau, Frankfurt a. M. und Köln geschehen für Wertpapiere. Der betr. Antrag mufs dort mindestens 14 Tage vor der Beschlufsfassung durch Aushang an der Börse und durch Veröffentlichung in der Presse bekannt gemacht werden. Die Zulassung zum Terminhandel setzt weiter voraus, dafs schon während eines längeren Zeitraums ein regelmäfsiger Handel in dem Wertpapier stattgefunden hat. Die Prüfung mufs sich ferner auch darauf erstrecken, ob dem Interesse des Börsenhandels an der Zulassung andere erhebliche wirtschaftliche Bedenken entgegenstehen. Vor der Zulassung ist der Vorstand des Unternehmens, um dessen Papiere es sich handelt, über den Antrag zu hören. Die Zulassungsbeschlüsse sind dem Minister für Handel und Gewerbe einzureichen. Die erfolgte Zulassung kann wegen Aufhörens eines erheblichen Termingeschäfts oder aus wichtigen anderen Gründen jederzeit von der zuständigen Stelle (Börsenvorstand oder Handelskammer) zurückgenommen werden.

In Waren oder Wertpapieren, deren Zulassung zum Börsenterminhandel abgelehnt ist, sind nach § 51 des Börsengesetzes die Börsentermingeschäfte von der Benutzung der Börseneinrichtungen ausgeschlossen und dürfen von den Kursmaklern nicht vermittelt werden; auch dürfen für solche Geschäfte, sofern sie im Inland abgeschlossen sind, Preislisten oder Kurszettel nicht veröffentlicht oder in mechanisch hergestellter Vervielfältigung verbreitet werden. In Waren und Wertpapieren, deren Zulassung zum Börsenterminhandel überhaupt nicht nachgesucht ist, kann ein thatsächlich stattfindender Terminhandel nach § 52 des Gesetzes von der Börsenaufsichtsbehörde untersagt werden, was dann dieselben Wirkungen hat, als wenn die Zulassung verweigert worden ist.

Die Zulassung von Personen zur Teilnahme am Börsenterminhandel erfolgt durch die Eintragung in das öffentliche Börsenregister, das bei

den Handelsregistergerichten — und zwar getrennt für Waren und Wertpapiere — nach § 54 des Börsengesetzes von 1896 geführt wird. Die Eintragung erfolgt gegen eine Gebühr von 150 M.; für jedes weitere Jahr, während dessen die Eintragung bestehen bleiben soll, sind 25 M. zu entrichten. Im übrigen werden nur formelle Voraussetzungen für die Eintragung aufgestellt. Die Eintragung ist auf Kosten des Eingetragenen im Reichsanzeiger und in den sonstigen für die Veröffentlichungen der Handelsregistereinträge bestimmten öffentlichen Blättern bekannt zu geben. Die Eintragung ist für die Beteiligten deshalb von grofser Bedeutung, weil § 66 des Gesetzes Termingeschäfte zwischen nicht eingetragenen Personen für civilrechtlich unwirksam erklärt. Nur bezüglich der Personen, welche im Inland weder Wohnsitz noch gewerbliche Niederlassung haben, bedarf es der Eintragung zur Wirksamkeit der Termingeschäfte nicht.

In das Börsenregister waren eingetragen:

	1. Januar 1897		1. Januar 1898	
	für Waren	für Wertpapiere	für Waren	für Wertpapiere
im ganzen	162	94	236	195
darunter in Hamburg	118	63	172	138
Berlin	1	18	1	40
Magdeburg	28	—	28	—
Leipzig	12	—	20	—
Frankfurt a. M.	—	6	—	3
Aachen	—	3	—	2

Dabei ist zu beachten, dafs in Berlin die Produktenbörse infolge des Konfliktes mit der Regierung, der über die Anwendung des neuen Börsengesetzes entstanden ist, ihre Thätigkeit eingestellt hat, und dafs für den Effektenverkehr die beteiligten Banken die Eintragung ihrer Kunden nicht verlangt haben, und dafs anderseits in Hamburg die Warenliquidationskasse und die Maklerbanken erklärt haben, sie würden nur mit Firmen arbeiten, die in das Börsenregister eingetragen sind.

Bei den Börsentermingeschäften ist die schon bei den Kassageschäften erwähnte Einrichtung der Schlufseinheiten, die stillschweigend den Abschlüssen einfach oder mehrfach zu Grunde gelegt werden, sehr weit verbreitet, sowohl bei Waren, als auch bei Wertpapieren.

So stellt sich z. B. die Schlufseinheit für Waren in:

Paris für Mehl . . . . auf 100 Sack
„ Öl . . . . „ 5 000 kg
„ Hafer und Roggen . . „ 25 000 kg
u. s. w.

Havre für Baumwolle . . . . . auf 50 Ballen
„ Kaffee . . . . „ 500 Sack
„ Wolle . . . . „ 25 Ballen
u. s. w.

Rotterdam für Kattun	auf	100	Ballen
„ Korinthen	„	12400	kg (= 100 Faſs)
„ Zucker	„	500	Sack (50000 kg)
„ Kaffee	„	500	Ballen (30000 kg)
„ Pfeffer je nach den Sorten	„	200	Ballen (10000 kg)
	„	100	„ (6000 „)
Pest für Getreide	auf	1000	Doppelcentner
„ Ölsaat	„	500	„
„ Hülsenfrüchte	„	500	„
„ Zwetschen	„	100	„
„ Pflaumenmus	„	100	„
Berlin (vor Einstellung der Thätigkeit der Produktenbörse) für Getreide . . .	„	500	„

Die Gröſse dieser Einheiten zeigt deutlich, daſs es sich beim Warenterminhandel um Umsätze groſsen Stiles handelt. Bei Wertpapieren sind ebenfalls stets groſse Beträge üblich, z. B. in Bremen bei den Papieren, deren Kurs in Prozent des Nennwerts notiert wird, 10000 M. Nennwert, bei den per Stück notierten so viel Stück, als dem Nennwert von 10000 M. entsprechen, in Berlin für preuſs. Konsols 15000 M., für ital. Rente 50000 Frs. Nennwert u. s. w. —

Was die Erfüllung der Zeitgeschäfte anlangt, so ist zunächst festzustellen, daſs es nicht immer zu einer Erfüllung nach der ursprünglichen Abrede kommt. In Paris z. B. besteht an der Effektenbörse die Einrichtung, daſs jeder Terminkäufer das Recht hat, jederzeit vor Beginn der Liquidation das von ihm abgeschlossene Zeitgeschäft in ein Kassageschäft zu verwandeln, indem er die Lieferung der Stücke spätestens bis zum 5. Tage verlangt; man gebraucht dafür die Formel „il escompte ses titres“.

Weiter ist zu erwähnen, daſs nicht selten auch die Erfüllung überhaupt unterbleibt und statt der Erfüllung die Zahlung der bloſsen Kurs- oder Preisdifferenzen gewählt wird. Dadurch entstehen die „Differenzgeschäfte“, die sich, so wenig sie auch oft dem Laienpublikum begreiflich erscheinen, doch leicht im Börsenterminhandel entwickeln können, wenn der Käufer oder Verkäufer sich in der Berechnung der Kurs- oder Preisbewegung geirrt hat. Ein Beispiel macht das am besten klar. Nehmen wir an, A hat an B auf Lieferung für Ende Oktober 100 Stück eines Wertpapieres im Nennwert von je 1000 M. zum Kurse von 120 Proz. des Nennwerts verkauft, weil er erwartet, daſs er zur Erfüllungszeit die Papiere für weniger als 120 Proz., z. B. zu 115 Proz. gegen Kassa einkaufen kann. Da er für jedes Stück 5 Proz. des Nennwertes mehr von seinem Terminkäufer bekommen würde, so würde er 100×50 M. = 5000 M. verdienen, wenn seine Berechnung zutrifft. Zur Erfüllungszeit stellt sich nun aber heraus, daſs der Kurs auf 124 Proz. gestiegen ist. Würde A die zu liefernden Papiere, die er ja noch gar nicht hat, wirklich liefern,

so müfste er sie zu 124 Proz. gegen Kassa einkaufen, bekäme aber nur 120 Proz. von seinem Terminabnehmer, d. h. er würde 100 $\times$ 40 M. = 4000 M. verlieren. Ein Interesse, die Papiere wirklich zu liefern, hat er nun eigentlich nicht mehr. Wenn er statt dessen an B die 4000 M., um die sich der Kurs zu seinem Nachteil verschoben hat, auszahlt, so spart er die Mühe des Kassaeinkaufs und der Abnahme und der Weitergabe der zu liefernden Papiere und braucht sein Geld nicht erst in die zu liefernden Papiere zu stecken. B kann darauf eingehen, da er ganz dieselben 4000 M. dabei verdient, die er erzielen würde, wenn er die zum Kurse von 120 Proz. abgenommenen Papiere zum herrschenden Kurse von 124 Proz. gegen Kassa verkaufen wolle. Begnügt er sich aber mit der blofsen Empfangnahme dieser Kursdifferenz, so spart er die Mühe und den Zeitaufwand der Abnahme und des Weiterverkaufs der Papiere und braucht ebenfalls kein Geld darin festzulegen. So kann es beiden Parteien als zweckmäfsig erscheinen, das Geschäft nicht durch Lieferung zu erfüllen, sondern durch Zahlung der Kursdifferenz auszugleichen. Ursprünglich hat vielleicht keiner von beiden an diesen Ausgang gedacht. A hatte wirkliche Lieferung, B hatte wirkliche Abnahme der Papiere vorausgesetzt. Aber beide hatten dabei in letzter Linie nur den Zweck, die Vorteile der von ihnen erwarteten zeitlichen Preisverschiebung auszunützen, wie jeder Kaufmann bei jedem Geschäft die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis geniefsen will. Die wirkliche Warenbewegung ist ja stets — soweit der Erwerbszweck in Betracht kommt — für den einzelnen Kaufmann nur Mittel zum Zweck. Wird von der wirklichen Lieferung und Abnahme des Verkauften bezw. Gekauften abgesehen und statt dessen nur die Preisdifferenz ausgezahlt, so ist der Zweck ebenfalls erreicht und des Mittels der wirklichen Warenbewegung bedarf es nicht mehr.

Wie bei Papieren, kann auch bei Waren im engeren Sinne die blofse Zahlung und Empfangnahme der Kursdifferenz das Bequemere sein, sodafs man auf die Warenübertragung selbst, die ja noch umständlicher ist als die Übertragung von Wertpapieren, verzichten kann.

Im Börsenterminhandel liegt ein solches Vorgehen um so näher, als der Käufer die abzunehmenden Waren oder Papiere gar nicht behalten, sondern sofort weiter gegen Kassa verkaufen will und der Verkäufer das Verkaufte zu Zeit des Abschlusses noch gar nicht hat, sondern erst zur Erfüllungszeit gegen Kassa einkaufen will.

Die Spekulation, die auf Ausnutzung der zeitlichen Kurs- und Preisdifferenzen gerichtet ist, hat sich diese Möglichkeit des Übergleitens von dem wirklichen Lieferungsgeschäft auf das blofse Differenzgeschäft erklärlicherweise zu nutze gemacht, und manche Geschäfte werden abgeschlossen, bei denen keine Partei an die Erfüllung durch Lieferung oder Abnahme denkt. Zur leichteren Feststellung der Kursdifferenz wird von den hier-

zu befugten Börsenorganen kurz vor dem Erfüllungstage (z. B. in Berlin 2 Tage vor Ultimo) auf Grund der herrschenden Marktlage ein abgerundeter Liquidationskurs festgestellt, und dieser wird dann allen Abrechnungen zu Grunde gelegt. Solche Geschäfte, die man als „reine Differenzgeschäfte“ bezeichnet, laufen darauf hinaus, die konkrete Ware ganz beiseite zu schieben und in abstrakter Form das Ziel der Gewinnung der zeitlichen Kursdifferenz zu verfolgen. Der Handel, der aufserhalb der Börse vor sich geht, mufs zur Erreichung dieses Zieles immer die konkrete Ware in Bewegung setzen, der Börsenterminhandel kann sich von der wirklichen Ware thatsächlich ganz emanzipieren, soweit die Lieferung und Abnahme in Betracht kommt. Für die Form dieser reinen Differenzgeschäfte ist freilich die Bezugnahme auf wirkliche Waren (oder Wertpapiere) nicht zu entbehren. Man kann nur bestimmt benannte Gegenstände zum Gegenstand eines Kaufs oder Verkaufs machen. Daher erscheinen diese reinen Differenzgeschäfte äufserlich in derselben Form, wie die auf wirkliche Lieferung gerichteten Zeitgeschäfte („effektive Lieferungsgeschäfte“). Dem über das Geschäft ausgestellten Schlufsschein kann man jedenfalls nicht ansehen, ob die Beteiligten die angestrebte Gewinnung der Kursdifferenz später auf konkretem oder abstraktem Wege durchführen wollen.

Einem philosophisch angelegten Gemüt mufs dieses Abstreifen des „Ballastes der Kaufsummen und der konkreten Waren“, wie G. Cohn sich einmal ausdrückt, als eine ideale Form des Handels erscheinen. Hier „fällt — wiederum nach G. Cohn — von dem Handel zur Erde, was nicht notwendig zum Handel gehört“. Die Idee des Handelsgewinnes an sich tritt bei diesen reinen Differenzgeschäften zu Tage. Die robustere Auffassung des mehr an den Thatsachen als an den Ideen hängenden Menschen wird sich freilich etwas anders dazu stellen. Das, was das reine Differenzgeschäft bedeutet, ist eigentlich doch nichts anderes, als wenn A dem B sagt: „Falls bis zu dem und dem Termin der Preis einer bestimmten Mengeneinheit des Weizens oder Roggens oder Spiritus oder sonst eines näher bezeichneten Gegenstandes über den jetzigen Preis steigt, zahle ich Dir die Differenz zwischen diesen Preisen 20 mal oder 100 mal u. s. w. aus“, und wenn B dem A sagt: „Falls der Preis des Weizens u. s. w. bis zu dem bestimmten Termin unter den jetzigen Preis fällt, zahle ich Dir den Preisunterschied 20 mal oder 100 mal u. s. w. aus.“ Was A und B in der Hülle eines Kaufes oder Verkaufes beim reinen Differenzgeschäft erreichen wollen, würden sie auch ebenso gut durch eine Abrede der eben umschriebenen Art erreichen können, ohne die Form des Kaufes oder Verkaufes zu benutzen. Diese eben beschriebene Art der Abrede aber hat eine verzweifelte Ähnlichkeit mit der Wette, und in Wirklichkeit ist auch das reine Differenzgeschäft bei dem von vornherein nicht an Erfüllung durch Lieferung und Abnahme, sondern nur an Zahlung der Kursdifferenz gedacht wird, seinem

Wesen nach nichts anderes, als eine Wette auf das Steigen oder Fallen der Kurse. Macht man sich das klar, so wird man sich einer philosophischen Überschätzung der reinen Differenzgeschäfte nicht schuldig machen. Gewifs will der Handel ganz allgemein die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis gewinnen, aber diese Differenz will normalerweise durch eigene Arbeitsleistung mit verdient sein; davon ist beim reinen Differenzgeschäft keine Rede mehr. In einer Wette steckt eine volkswirtschaftlich nützliche Arbeit überhaupt nicht.

Um der mifsbräuchlichen Ausnutzung der Einrede vorzubeugen, es liege ein Differenzgeschäft vor, sind übrigens reine Differenzgeschäfte in Frankreich, Oesterreich u. s. w. für klagbar erklärt, auch in Deutschland ist das Fall, sofern die Vorschriften über Eintragung oder Nichteintragung der Kontrahenten in das Börsenregister erfüllt sind (§ 68 des Börsengesetzes).

In New York und in Chicago können an den Fondsbörsen diejenigen, welche fingierte Geschäfte bezw. reine Differenzgeschäfte abschliefsen, zeitweilig ausgeschlossen werden.

Die Erfüllungszeit wird beim Abschlufs des Zeitgeschäftes von dem Kontrahenten vereinbart. Dabei bestehen Unterschiede zwischen Geschäften in Waren und solchen in Wertpapieren. Bei Wertpapieren ist es leicht möglich, die Lieferung für einen bestimmten Tag zu vereinbaren, da hier umständliche Transporte nicht nötig sind. Es hat sich indes eingebürgert, dafs Zeitgeschäfte in Wertpapieren nicht auf ganz beliebige Tage, sondern regelmäfsig entweder auf die Mitte (per medio) oder auf das Ende (per ultimo) des Monats abgeschlossen werden. In Deutschland und Oesterreich werden die Effekten meist per ultimo gehandelt, und deshalb wird für die Zeitgeschäfte in Wertpapieren auch vielfach der Name Ultimogeschäfte gebraucht. In Paris werden gewisse Papiere nur per ultimo gehandelt, z. B. franz. Rente, Aktien der Bank von Frankreich, Aktien des Crédit foncier, Aktien der französischen Eisenbahnen. Bei der Mehrzahl der Papiere finden dagegen auch Abschlüsse auf die Mitte des Monats statt. In London sind ebenfalls Abschlüsse auf Mitte und Ende des Monats üblich. Der Abschlufs auf Mitte und Ende des Monats bedeutet nicht, dafs immer gerade am 15. bezw. am letzten Tage des Monats abgewickelt wird. Vielmehr setzen die Börsenvorschriften fest, welcher Tag in der Nähe der Mitte bezw. des Endes des Monats als Abwicklungstag (Liquidationstag) gilt, und auf diesen erstreckt sich dann stillschweigend der Abschlufs.

Bei Warentermingeschäften läfst sich der Zeitpunkt der Erfüllung nicht so eng begrenzen, weil die Anlieferung gröfserer Warenposten wegen der leicht beim Transport eintretenden Schwierigkeiten und Verzögerungen nicht im voraus für einen bestimmten Tag zugesagt werden kann. Daher lauten Warentermingeschäfte nicht auf einen Erfüllungstag, sondern auf

einen Erfüllungsmonat, mitunter im Auslande sogar auf mehrere Erfüllungsmonate. Innerhalb der Erfüllungsfrist kann der Verkäufer dem Käufer die Lieferung der Ware ankündigen und die Ware liefern, worüber die Börsenvorschriften das Nähere angeben.

Verzug in der Erfüllung hat auch bei Zeitgeschäften eine in kurzer Frist durchzuführende Zwangsregulierung zur Folge.

Um die Erfüllung zu sichern, hat sich das „Einschufs-“ oder „Marginsystem“ an manchen Börsen entwickelt. Dasselbe besteht darin, dafs jede Partei von der anderen zur Sicherung der Erfüllung beim Geschäftsabschlufs oder kurz darnach die Hinterlegung eines Teiles des Kaufpreises bei einer bestimmten Stelle, z. B. bei einer Bank, verlangen kann. Dieser hinterlegte Teil heifst „Einschufs“ oder „marge“ oder Depôt, Deposit u. s. w. Der Einschufs mufs, wenn die Preise zwischen Abschlufs und Erfüllung des Geschäfts sich wesentlich verschieben, der Kurs- bezw. Preisänderung entsprechend ergänzt werden. Das System besteht z. B. im Getreidehandel der Londoner Börse, im Getreide- und Baumwollterminhandel in Liverpool, an der Produktenbörse in Havre, in Amsterdam und Rotterdam, an der Fonds- und Warenbörse in New York, Chicago und an anderen amerikanischen Plätzen, in dem Baumwollterminhandel zu Bremen u. s. w.

Die Einschüsse sind je nach den Gegenständen und Börsenplätzen verschieden, stellen aber zum Teil ganz ansehnliche Beträge dar. In Chicago ist der Einschufs an der Produktenbörse 10 Proz. für Käufer und Verkäufer, in New York für Effekten ebenfalls 10 Proz., bei Fleischprodukten („provisions“) 1 Doll. für 1 Barrel Schweinefleisch und ½ Cent für 1 Pfund aller anderen Fleischprodukte, 10 Cents für 1 Bushel Weizen, Roggen und Gerste, 5 Cents für 1 Bushel Hafer u. s. w., in Havre 2,50 Frs. für 1 Sack Kaffee, 20 Frs. für 1 Ballen Wolle, in Liverpool 50 Pfd. St. für je 5000 Centrals Weizen oder Mehl und 25 Pfd. St. für je 5000 Centrals anderer Waren, in Rotterdam 300 Guld. für je 100 Ballen Kattun und je 500 Sack Zucker, 2 Guld. für jeden Ballen Kaffee u. s. w.

Die Einschüsse sind von jedem Kontrahenten zu leisten und zwar in ganz kurz bemessenen Fristen. Werden sie nicht rechtzeitig bewirkt, so ist alsbald die Zwangsregulierung zulässig, ein neues Zeichen, wie streng im Börsenverkehr alle Verpflichtungen behandelt werden.

Die Abwicklung der Zeitgeschäfte drängt sich immer auf kurze Fristen zusammen. An jedem Abwicklungstermin ist eine grofse Reihe von Geschäften auszugleichen. Die Erfüllung jedes einzelnen dieser Geschäfte für sich würde im ganzen eine sehr umfangreiche Arbeit bedeuten, und ein Teil dieser Arbeit würde insofern überflüssig sein, als viele der in Frage kommenden Personen bei mehreren der abzuwickelnden Geschäfte beteiligt sind, und als weiter dieselbe Waren- oder Effektenmenge durch Weiterbegebung der Schlufsscheine (bezw. bei Waren der

Kündigungsscheine) über eine gröſsere Zahl von Personen hin verhandelt sein kann. Unter diesen Umständen lag es nahe, die Abwicklungsarbeit zu vereinfachen dadurch, daſs die Abwicklung der einzelnen Geschäftsabschlüsse über eine bestimmte Centralstelle geleitet wird. Dadurch wird die thatsächliche Übergabe und Abnahme von Waren oder Effekten auf das zulässige geringste Maſs beschränkt und gleichzeitig eine korrekte und pünktliche Erledigung gesichert. An allen gröſseren Börsen finden sich solche Vorkehrungen zur Centralisation der Abwicklung sowohl im Effekten- als auch im Warenverkehr.

Die Centralstellen für die Abwicklung der Effektenzeitgeschäfte sind zum Teil, wie in Triest, bestimmte Banken, zum Teil sind es besondere Börsenorgane oder auch selbständige Vereinigungen der Beteiligten. In Paris erfolgt die Abwicklung derart, daſs alle amtlichen Makler Bogen über die von ihnen vermittelten Abschlüsse dem Börsensekretär einreichen. In New York besteht ein besonderes Clearinghouse, das als „common agent" der Börsenmitglieder bei der Abwicklung fungiert. Auch in London ist ein solches Clearinghouse für Effektentermingeschäfte seit 1874 vorhanden. In Amsterdam läuft die ganze Abwicklung durch die Hand der beiden Rescontranten, welche vom Vorstand der Effektenvereinigung ernannt werden. In Wien hat der Wiener Giro- und Kassenverein ein Arrangementsbüreau errichtet, bei welchem alle nicht ausdrücklich als „direkt" abgeschlossenen Geschäfte erledigt werden müssen, wenn sich die Beteiligten nicht einer Strafe von 50 Gulden, im Wiederholungsfalle dem Ausschluſs von der Börse aussetzen wollen. Ähnlich ist es in Pest.

In Frankfurt a. M. und München besteht zu gleichem Zwecke ein „Kollektivscontro", dem die am Börsenhandel in Wertpapieren beteiligten Firmen als Mitglieder angehören. In Hamburg hat die Wechslerbank ein besonderes Liquidationsbüreau errichtet. In Breslau wird durch den seit 1880 bestehenden Saldierungsverein die Centralisation der Abwicklung bewirkt. In Berlin besteht für den gleichen Zweck ein Liquidationsbüreau, das der seit 1869 thätige „Liquidationsverein für Zeitgeschäfte an der Berliner Fondsbörse" errichtet hat.

Die Abwicklung der Warentermingeschäfte ist zum Teil ebenfalls in der Hand bestimmter Börsenorgane zusammengezogen, z. B. in Wien und Pest, wo die Abwicklung durch das Börsensekretariat geht. In anderen Plätzen bestehen besondere Clearinghouses dafür, wie in Chicago und für den Getreideverkehr in New York, für Baumwollverkehr in Liverpool (seit 1876), für Kaffeeverkehr in London (seit 1888). Vielfach haben sich aber neuerdings auch für die Centralisation der Abwicklung besondere Aktiengesellschaften unter dem Namen „Liquidationskassen" gebildet. Sie übernehmen die Fürsorge für eine geregelte und pünktliche Abwicklung. Zu dem Zwecke bezeichnen sie sich jedem Kontrahenten gegenüber als Gegenkontrahent. Sie treten also zwischen beide Parteien,

sodafs jeder Abschlufs an der Börse gewissermafsen in zwei Abschlüsse zerlegt wird. Die Geschäftsvermittler machen von ihren Abschlüssen der Liquidationskasse durch Übergabe der Schlufsnoten Mitteilung. Mit der Übergabe der Schlufsnoten sind von den Parteien Einschüsse („Margen") in bestimmter Höhe an die Liquidationskasse einzuzahlen, um deren Risiko zu vermindern. Bei Preisschwankungen von bestimmter Höhe sind die Einschüsse zu ergänzen. Die Liquidationskasse trägt die angemeldeten Geschäfte in bestimmte Bücher ein und bewirkt die endgültige Ausgleichung. Für ihre Mühewaltung erhebt die Kasse bestimmte Provisionen (Kommissionsgebühren).

Als Vorteil dieser Einrichtung mufs man die glatte und sichere Abwicklung der Warenzeitgeschäfte ansehen. Wenn man in ihnen weiter ein Mittel erblickt, weniger bemittelte Personen vom Börsenhandel abzuhalten, so ist diese Wirkung wohl als möglich anzusehen, obwohl die Erfahrungen nicht überall gleich sind. Man kann jedenfalls auch die entgegengesetzte Möglichkeit nicht leugnen, da das Einschufssystem, das ja in den Liquidationskassen besonders entwickelt werden mufste, auch Manchem die Teilnahme am Börsenhandel gestattet, der wohl den Einschufs aufbringen kann, aber nicht im stande sein würde, das Risiko eines isolierten gröfseren Warentermingeschäfts auf sich zu nehmen. Für die bemittelten Kreise bedeutet jedenfalls die Liquidationskasse eine Erleichterung und eine verstärkte Sicherheit der Beteiligung am Börsenhandel, und in diesen Kreisen kann die Einrichtung der Ausdehnung der Börsenspekulation Vorschub leisten.

Die Liquidationskassen sind sämtlich jüngeren Datums. Die älteste und vorbildlich gewordene Kasse dieser Art ist die Caisse des liquidations des affaires en marchandises au Hâvre, die 1882 als Aktiengesellschaft mit 4 Mill. Frs. Kapital gegründet wurde, und die für die Termingeschäfte in Kaffee, Wolle, Baumwolle u. s. w. wirkt. 1882 wurde für Kaffeeterminhandel auch in New York eine Liquidationskasse errichtet, 1887 für Kaffee- und Kammzugterminhandel in Antwerpen, für Kaffee-, Zucker-, Spiritus-, Öl-, Getreide und Mehlhandel in Paris, für Kaffeegeschäfte in Marseille und Lyon, für Kaffee, Zucker und Baumwolle in Hamburg (mit 3 Mill. M. Aktienkapital), 1888 für Kaffeeterminhandel in London, für Kaffee, Baumwolle und Zinn in Amsterdam, in demselben Jahr auch in Rotterdam (mit 2 Mill. Guld. Kapital), 1889 für Zucker in Magdeburg (mit anfangs 3, jetzt 2 Mill. M. Aktienkapital), 1890 für den Kammzugterminhandel in Leipzig. Für Kammzugterminhandel besteht auch in Roubaix-Tourcoing eine Liquidationskasse.

Über den Umfang des Termingeschäfts, wie es durch die Liquidationskassen vermittelt wird, mögen einige Zahlen Aufschlufs geben. Auf den 3 Kammzugterminmärkten wurden nach Angabe des Leipziger Handelskammerberichts für 1898 (S. 137) gehandelt (in Millionen Kilogramm):

	Antwerpen	Leipzig	Roubaix-Tourcoing
1894	51,54	10,38	53,46
1895	54,92	18,02	37,56
1896	46,57	13,80	38,25
1897	36,19	5,85	21,90
1898	36,67	5,92	24,08

In Hamburg wurden bei der Warenliquidationskasse verbucht:

	Zucker	Kaffee
1893	10,29 Mill. Säcke	3,17 Mill. Säcke
1894	8,51 „ „	3,24 „ „
1895	10,64 „ „	2,96 „ „
1896	13,93 „ „	3,01 „ „
1897	9,40 „ „	3,78 „ „

In Deutschland sind durch durch das Börsengesetz vom 22. Juni 1896 auch die Kündigungsbüreaus, Liquidationskassen, Liquidationsvereine und ähnliche Anstalten der Aufsicht der Landesregierungen unterstellt, wie denn überhaupt das Gesetz die Bewegungsfreiheit dieser Anstalten wesentlich eingeengt hat. —

Bei den Zeitgeschäften ist das Risiko an sich, wenn nicht besondere Vorkehrungen getroffen sind, unbegrenzt. Der Verkehr hat sich deshalb bemüht, Formen auszubilden, welche eine Begrenzung des Risikos ermöglichen. Infolgedessen gliedern sich die Zeitgeschäfte in unbedingte und bedingte. Unbedingte Zeitgeschäfte sind diejenigen, bei welchen beide Parteien fest an den Vertrag bezüglich der Menge, des Preises, des Termins gebunden sind und keine Möglichkeit haben, den vollen Wirkungen einer ihnen ungünstigen Preis- oder Kursverschiebung auszuweichen. Das Risiko ist hier unbegrenzt, insofern Niemand die Kurs- oder Preisbewegung voraussehen kann. Da der Erfüllungstermin fest bestimmt und unbedingt innezuhalten, also „fix“ ist, so nennt man die unbedingten Zeitgeschäfte auch wohl Fixgeschäfte.

Weniger grofs ist das Risiko bei den auf „täglich“ oder auf „fix und täglich“ geschlossenen Geschäften, wie sie an manchen Börsen vorkommen. Ein Zeitgeschäft auf „täglich“ besteht darin, dafs ein äufserster Termin für die Erfüllung vereinbart wird, dafs aber dem Käufer das Recht zusteht, in der Frist zwischen Abschlufs und äufserstem Erfüllungstermin jederzeit die Erfüllung zu verlangen. Soll dem Verkäufer das Recht zustehen, so wird das Geschäft „auf Ankündigung“ oder „auf Ansage“ geschlossen, da er „ansagen“ oder „ankündigen“, d. h. die Abnahme und Zahlung verlangen kann. Sollen beide Parteien das Recht haben, jederzeit die Erfüllung zu verlangen, so wird „gegenseitig täglich“ vereinbart. Der Sinn ist also der, dafs zu einem beliebigen Tage die Erfüllung gefordert werden kann, dafs sie aber an einem bestimmten äufsersten Termin, z. B. Ultimo, unbedingt erfüllt werden mufs. Der Vorteil liegt darin, dafs man sich den günstigsten oder den am wenigsten un-

günstigen Termin für die Erfüllung aussuchen und sich dadurch einigermafsen gegen die vollen Wirkungen ungünstiger Preisverschiebungen schützen kann. Bisweilen wird auch dieses Wahlrecht erst von einem bestimmten Termin an gegeben. Dann liegt ein Geschäft auf „fix und täglich“ vor. Ein Kaufgeschäft dieser Art heifst „Kauf auf fixe und tägliche Lieferung“, und ein Verkaufsgeschäft dieser Art heifst „Verkauf auf fix und täglich mit Ankündigung“; im ersteren Fall hat der Käufer, im letzteren der Verkäufer des Recht, sich den Erfüllungstag auszusuchen, aber nur zwischen dem für den Beginn des Wahlrechts bezeichneten Termin und dem äufsersten Erfüllungstermin, an welchem das Geschäft unbedingt erledigt werden mufs. Für die Gewährung dieses Wahlrechts in Bezug auf den Erfüllungstermin wird häufig eine „Prämie“ gezahlt. Die hierhergehörigen Geschäfte werden auch wohl als „Wandelgeschäfte“ bezeichnet.

Die Geschäfte auf „täglich“ oder auf „fix und täglich“ reihen sich insofern den Fixgeschäften an, als ein eigentlicher Rücktritt von dem Vertrage hier nicht vereinbart wird. Nur die unbedingte Gebundenheit an einen bestimmten Erfüllungstermin wird beseitigt insoweit, als schon vor diesem Termin die Erfüllung verlangt werden kann.

Demgegenüber steht eine andere grofse Gruppe von Geschäften, bei denen in bestimmter Weise gegen Zahlung einer Prämie (in Frankfurt a. M. und in Oesterreich auch „Dont“ genannt) ein Rücktritt von dem ursprünglichen Vertrage oder eine Auswahl in der Erfüllungsart ausbedungen wird. Das sind die bedingten Zeitgeschäfte oder Prämiengeschäfte. Ihr Zweck ist, das Risiko zu vermindern und in bestimmte Grenzen zu bannen, ohne die Gewinnaussichten zu beschränken.

Die einfachste Form dieser bedingten Zeitgeschäfte sind die „einfachen Prämiengeschäfte“. Hier wird verabredet, dafs der Zahler der Prämie vom Vertrage zurücktreten kann. Der Zahler der Prämie heifst „Prämiengeber“, der Empfänger der Prämie heifst „Prämienzieher“. Der Prämiengeber mufs sich rechtzeitig darüber erklären, ob er auf Erfüllung des Vertrags bestehen („die Prämie kündigen“) oder gegen Zahlung der Prämie vom Vertrage zurücktreten („die Prämie fahren lassen“) will. Die Abgabe dieser Erklärung heifst „Prämienbeantwortung“. Der Tag der Prämienbeantwortung wird in den Börsenvorschriften festgestellt. Auf der Wiener Wertpapierbörse ist der Fälligkeitstag als Prämienbeantwortungstag festgesetzt, in Berlin bei Mediogeschäften der dem Fälligkeitstag nächstvorhergehende Börsentag, bei Ultimogeschäften der drittletzte Börsentag vor dem Ultimo-Lieferungstage, ebenso in Dresden, in Leipzig u. s. w. An dem betr. Tage mufs die Erklärung bis zu einer bestimmten Stunde, z. B. in Wien bis 1 Uhr, in Leipzig bis 12½ Uhr, in Berlin bis 1½ Uhr nachmittags u. s. w. abgegeben sein. Erfolgt bis dahin die Prämienbeantwortung nicht, so wird angenommen, dafs der Wahlberech-

tigte die Prämie zahlen will, es sei denn daſs der Kursstand zur Erklärungszeit es als zweifellos erscheinen läſst, daſs der Wahlberechtigte auf Erfüllung bestehen wird. Wahlberechtigt ist entweder der Käufer oder der Verkäufer. Ist der Käufer wahlberechtigt, so heiſst die Prämie „Vorprämie“ (in England „call“); ist der Verkäufer wahlberechtigt, so heiſst die Prämie „Rückprämie“ (in England „put“).

Die Prämie wird mit notiert, indem sie neben den vereinbarten Kurs gesetzt wird, z. B. bei den in Prozenten des Nennwerts notierten Kursen 120/4 V. oder 120/4 R. Dabei bedeutet V. Vorprämie, R. Rückprämie. Der Prämiensatz ist in diesem Beispiel 4 Proz. des Nennwerts. Wird der Kurs per Stück notiert, so bezieht sich auch die mitnotierte Prämie auf je 1 Stück. Der Kurs ist in der Regel beim Vorprämiengeschäft annähernd um den Betrag der Prämie höher und beim Rückprämiengeschäft annähernd um den Betrag der Prämie niedriger, als bei den zu gleicher Zeit auf denselben Termin in gleichen Papieren abgeschlossenen unbedingten Zeitgeschäften; das erklärt sich daraus, daſs der Prämiennehmer durch die Einräumung des Rücktrittsrechts an den Prämienzieher seine eigene Gewinnaussicht beschränkt, während der Wahlberechtigte eine nicht begrenzte Gewinnaussicht, aber eine fest begrenzte Gefahr hat. Dieser modifizierte Kurs heiſst auch „Prämienkurs“.

Der Sinn des Vorprämiengeschäfts ist der, daſs der Terminkäufer sein Risiko auch für den schlimmsten Fall auf den Betrag der Prämie beschränken will, wenn die von ihm erwartete Preissteigerung nicht eintritt. Ist über 30 000 M. Nennbetrag ein solches Geschäft mit dem Kurse 120/4 V. geschlossen, und ist der Kurs zur Erfüllungszeit höher als 116, aber niedriger als 120, so wird der Käufer auf Erfüllung des Vertrags bestehen; er muſs zwar 120 für die abzunehmenden Papiere zahlen und kann sie nur zu einem geringeren Preise gegen Kassa verkaufen, aber dieser Verlust beträgt noch nicht 4 Proz. des Nennwerts, erreicht also den Betrag der Prämie noch nicht. Sinkt der Kurs unter 116, so wird der Käufer die Prämie von 4 Proz. (also in unserem Beispiel 1200 M.) zahlen, da er bei Erfüllung des Geschäfts den Kassaverkauf nur mit einem Verlust von mehr als 4 Proz. des Nennwerts bewirken könnte. Ist also die Kursbewegung dem Käufer ungünstig, so riskiert er schlimmsten Falles nur 4 Proz. des Nennwerts. Steigt der Kurs dagegen über 120, so wird der Käufer stets Erfüllung verlangen, weil er nunmehr die zum Kurse von 120 abgenommenen Papiere zu einem höheren Kurse, also mit Gewinn, gegen Kassa wieder verkaufen kann. Die günstige Kursbewegung kann er ganz ausnutzen, die ungünstige hat er höchstens bis zum Betrage der Prämie auf sich zu nehmen.

Ist ein Rückprämiengeschäft zum Kurse 120/4 R. geschlossen, so wird der Verkäufer auf Lieferung der Waren zunächst stets dann bestehen, wenn er dabei nach dem Kursstande zur Erfüllungszeit weniger verliert,

als den Betrag der Prämie, d. h. wenn der Kurs zur Erfüllungszeit zwischen 120 und 124 steht. Er mufs sich zu diesem höheren Kurse die von ihm zu liefernden Papiere gegen Kassa einkaufen, während er von seinem Abnehmer nur 120 erhält; aber dieser Verlust erreicht nicht 4 Proz. des Nennwertes. Weiter wird der Verkäufer wirkliche Erfüllung des Vertrages fordern, wenn der Kurs zur Erfüllungszeit unter 120 steht, weil er dann die Differenz zwischen diesem niedrigeren Kurse und dem ihm zu zahlenden Kurse von 120 erhält. Je tiefer der Kurs unter 120 steht, desto höher ist sein Gewinn. Steht dagegen zur Erfüllungszeit der Kurs über 124, so wird der Verkäufer vom Vertrage gegen Zahlung der Prämie zurücktreten, weil er dann nur 4 Proz. des Nennwertes verliert, also weniger, als wenn er die zu liefernden Papiere zum Kurse von 124 + x gegen Kassa einkaufen und seinem Terminkontrahenten zum Kurse von 120 liefern müfste. Also auch der Terminverkäufer kann auf diese Weise die Wirkung einer ihm ungünstigen Kursbewegung auf einen festen, von vornherein zu übersehenden Höchstbetrag beschränken, während er aus der ihm günstigen Kursbewegung den vollen Vorteil ziehen kann.

Dem Gedanken, den Verlust zu begrenzen, aber die Gewinnaussicht besser auszunützen, entspringt eine andere Art der Prämiengeschäfte, die man als „Nochgeschäfte“ bezeichnet. Beim Nochgeschäft kann der Käufer, falls ihm das Wahlrecht zusteht, die beim Abschlufs vereinbarte Menge zu dem verabredeten und die Prämie gleich einschliefsenden Kurse noch einmal oder noch mehrere Male von seinem Verkäufer fordern, worüber er sich am Prämienbeantwortungstage erklären mufs. Hat der Verkäufer das Wahlrecht, so kann er die verkaufte Menge zu dem vereinbarten, die Prämie gleich mit erledigendem Kurse noch einmal oder noch mehrere Male nachliefern. (Geschäfte „mit einmal Noch“, „mit zweimal Noch“ u. s. w.) Da der Gegenkontrahent sich diese Wiederholung der ursprünglichen Kauf- bezw. Verkaufsmenge gefallen lassen mufs, so nennt man in Oesterreich solche Geschäfte auch wohl „Geschäfte mit Mufs.“ Das Nochgeschäft verbindet seinem Wesen nach das gewöhnliche Zeit(Fix)-Geschäft mit dem Prämiengeschäft. Denn der ursprünglich vereinbarte Betrag mufs erfüllt werden und wird deshalb wie jedes andere einfache Zeitgeschäft behandelt. Nur die Wiederholungen des ursprünglichen Betrages unterliegen dem Wahlrecht, sie sind das, worüber dem Prämiengeber das Wahlrecht offen steht, während er bezüglich des ursprünglichen Betrages fest gebunden ist. Man nennt deshalb ein solches Geschäft auch einen „Schlufs auf fest und offen“. In Frankfurt a. M. giebt der Schlufs auf fest und offen nach den jetzt geltenden Vorschriften nur das Recht zur einmaligen Wiederholung, also zur Verdoppelung des ursprünglichen Betrages, ebenso in Wien.

Dafs im „Nochgeschäft“ eine Beschränkung des Risikos für den Wahlberechtigten liegt, ist leicht einzusehen. Der Wahlberechtigte will

eigentlich bei einem Geschäft mit einmal noch das Doppelte des ursprünglichen Betrages kaufen bezw. verkaufen. Da er aber nicht vorhersehen kann, ob die Kursbewegung ihm günstig sein wird, so bindet er sich nicht auf den ganzen Betrag, sondern nur auf die Hälfte, um nicht zu viel zu verlieren, wenn die Kursbewegung ihm ungünstig ist; gleichzeitig sichert er sich aber den Kauf bezw. Verkauf des Ganzen für den Fall, dafs der Kursstand sich zu seinen Gunsten gestaltet. Dasselbe erreicht man auch, wenn man das Ganze als ursprünglichen Betrag bezeichnet, sich aber das Recht vorbehält, nur die Hälfte zu nehmen bezw. zu geben. Auch in dieser Form kommen die Geschäfte vor.

Noch vorsichtiger ist das Stellage- oder Stellgeschäft. Hierbei erlangt der Käufer der Stellage das Recht, dem Gegenkontrahenten (Verkäufer der Stellage, Steller) zur Erfüllungszeit einen bestimmten Betrag entweder zu einem verabredeten höheren Kurse abzunehmen oder zu einem verabredeten niedrigeren Kurse zu liefern. Eins von beiden mufs er aber thun und sich darüber am Prämienbeantwortungstage erklären. Hierbei werden also 2 Kurse verabredet, ein höherer und ein niedrigerer, die in folgender Form notiert werden: 180/170. Der Unterschied zwischen beiden Kursen, in unserem Beispiel 10, heifst die „Spannung“. Die Hälfte der Spannung — in unserem Beispiel 5 — ist das „Stellgeld“. Der Durchschnitt beider Kurse — in unserem Beispiel 175 — ist die „Mitte der Stellage“ oder der „Stellkurs“. Die Börsensprache drückt das angegebene Beispiel auch so aus, dafs sich der Käufer der Stellage die Papiere von dem Steller zu 175 mit 5 Stellgeld stillhalten läfst.

Das Stellgeschäft beruht auf der einfachen Erwägung, dafs der Kurs, wenn er nicht stabil ist, bis zur Erfüllungszeit entweder fallen oder steigen mufs, und dafs man, da man bei einseitiger Richtung der Spekulation durch die unerwartete Bewegung der Kurse sehr geschädigt werden kann, gut thut, sich sowohl für den Fall des Steigens als auch für den des Sinkens der Kurse vor übergrofsen Verlusten zu sichern. Der Käufer der Stellage spekuliert also gewissermafsen gleichzeitig à la hausse und à la baisse. Was der Käufer der Stellage nun endgültig thun wird, ist leicht zu finden. Wenn in unserem Beispiel zur Erfüllungszeit der Kurs zwischen 175 und 180 steht, dann wird der Wahlberechtigte die Papiere abnehmen. Er mufs dann freilich dem Steller 180 zahlen, während er die abgenommenen Papiere nur zu einem geringeren Kurse als 180 gegen Kassa weiterverkaufen kann. Er verliert also dabei, aber weniger als 5. Würde er sich für das Liefern der Papiere entscheiden, so müfste er sie sich zum Kurse zwischen 175 und 180 gegen Kassa einkaufen, würde aber vom Steller nur 170 dafür bekommen, also noch mehr als 5 verlieren. Steht zur Erfüllungszeit der Kurs zwischen 170 und 175, so wird der Käufer der Stellage die Papiere liefern. Er verliert dabei, da er die Papiere zu dem zwischen 175 und 170 liegenden Kurse gegen Kassa einkaufen mufs,

vom Steller aber nur 170 erhält. Aber sein Verlust beträgt weniger als 5. Wollte er bei diesem Kursstande die Papiere abnehmen, so müfste er dem Steller 180 bezahlen, bekäme aber beim Kassaverkauf nur weniger als 175, sodafs er mehr als 5 verlieren würde. Hieraus ergiebt sich, dafs der Käufer der Stellage stets Verlust erleidet, so lange der Kurs zur Erfüllungszeit zwischen 170 und 180 steht, dafs er aber diejenige Erfüllungsart aussuchen kann, bei welcher sein Verlust am geringsten ist. Der Höchstbetrag des Verlustes ist 5 und tritt ein, wenn zur Erfüllungszeit der Kurs 175 beträgt und zwar gleichviel ob der Käufer der Stellage die Papiere abnimmt oder liefert. Steht der Kurs zur Erfüllungszeit auf 180, so wird der Käufer der Stellage die Papiere abnehmen, während er beim Kurse von 170 liefern wird; in beiden Fällen ist sein Verlust und sein Gewinn = 0. Einen Gewinn erzielt der Käufer der Stellage erst dann, wenn der Kurs zur Erfüllungszeit entweder über 180 oder unter 170 steht; im ersteren Falle wird der Käufer der Stellage die Papiere abnehmen zu 180, da er sie zu 180 + x gegen Kassa wieder verkaufen kann, im letzteren Fall wird er die Papiere liefern zu 170, da er sie noch billiger, zu 170 — x, gegen Kassa einkaufen kann.

Für den Käufer der Stellage ist bei einer solchen Kursbewegung der Gewinn um so gröfser, je mehr sich der Kurs zur Erfüllungszeit über 180 erhebt oder unter 170 bleibt. Er hat also unbegrenzte Gewinnaussichten, aber begrenzte Verlustgefahr. Für den Steller liegt die Sache umgekehrt. Es gewinnt nur, solange der Kurs zwischen 170 und 180 steht, und sein Gewinn ist höchstens 5; er verliert aber, wenn der Kurs unter 170 oder über 180 steht und zwar ohne feste Grenze. Ist der Kurs 180 + x, so mufs er dem Käufer der Stellage Papiere liefern, die er zu diesem Kurse erst hat einkaufen müssen, während ihm selbst nur 180 bezahlt werden. Ist der Kurs 170 — x, so mufs der Steller zum Kurse von 170 die Papiere abnehmen, während er sie nur zu 170 — x weiter veräufsern kann.

Bei Papieren, deren Kurs in sehr engen Grenzen schwankt, wird man solche Geschäfte nicht abschliefsen. Sie haben nur einen Sinn, wenn die Kursbewegung so lebhaft ist, dafs man ein Überschreiten des verabredeten höheren Kurses oder ein Zurückbleiben hinter dem verabredeten niedrigeren Kurse erwarten darf.

Ein Rücktrittsrecht ist bei dem Stellagegeschäft nicht vorgesehen. Der Käufer der Stellage hat nur das Recht, sich die ihm günstigste oder am wenigsten ungünstige Erfüllungsart auszusuchen. Zu diesem Zwecke ist hier Vor- und Rückprämiengeschäft miteinander unter Abtrennung des eigentlichen Rücktrittsrechts verschmolzen. In England heifsen deshalb auch solche Geschäfte „put and call“ oder abgekürzt „pac“.

Tritt zu dem beim Stellagegeschäft vereinbarten Wahlrecht noch das weitere Recht hinzu, gänzlich vom Vertrage zurückzutreten, so liegt ein



„zweischneidiges Prämiengeschäft“ vor, das man in Wien auch „Schlufs auf Geben und Nehmen“ nennt. Hier sind Vor- und Rückprämiengeschäft in vollem Umfange mit einander verbunden.

Die Prämiengeschäfte kommen auch bei Waren vor; ihre Hauptrolle spielen sie aber beim Terminhandel mit Wertpapieren.

Normalerweise sind die Zeitgeschäfte zu dem vereinbarten Termin abzuwickeln. Aber oft genug hat der Börsenspekulant kein Interesse daran, an dem gegebenen Termin die Abwickelung wirklich vorzunehmen, sondern mufs wünschen, sie auf einen späteren Termin hinausschieben zu können. Dieses Interesse an der Hinausschiebung der Abwicklung kann dann vorliegen, wenn der Spekulant sich bei der Berechnung der Kursbewegung geirrt hat, wenn also die Kurse ihm ungünstig sind, wenn er aber anzunehmen Anlafs hat, dafs bis zu dem späteren Abwicklungstermin die Kurse ihm wieder günstiger werden. Das gleiche Interesse kann aber auch entstehen, wenn die Kursbewegung dem Spekulanten günstig war, wenn er aber glaubt annehmen zu dürfen, dafs diese günstige Entwicklung noch länger anhalten wird. Im ersten Fall dient ihm die Hinausschiebung der Abwicklung dazu, den Verlust zu vermeiden, im zweiten Fall dazu, den Gewinn zu steigern. In beiden Fällen will er die bisherige Richtung der Spekulation beibehalten.

Das Mittel, eine notwendig gewordene Abwicklung hinauszuschieben, ist im gewöhnlichen Geschäftsverkehr die Prolongation. Auch die Börse bedient sich dieses Mittels in der üblichen Form einer einfachen Verlängerung des alten Engagements mit dem alten Kontrahenten. Das ist die „reine“ oder „echte Prolongation“. Die Prolongation an der Börse hat aber auch die Form angenommen, dafs das fällige Engagement abgewickelt, aber gleichzeitig für den nächsten Abwicklungstermin ein neuer Abschlufs in der bisherigen Richtung vereinbart wird („unechte, uneigentliche, verdeckte Prolongation“).

Der Haussier, der eine verdeckte Prolongation vornehmen will, mufs also am Abwicklungstage die gekaufte Menge abnehmen und sie behufs Erlangung des Kaufpreises sofort gegen Kassa verkaufen; er kauft aber sofort die gleiche Menge des gleichen Gegenstandes für den nächsten Abwicklungstermin wieder, entweder von seinem bisherigen Kontrahenten oder von einem anderen. Seine Prolongation besteht also aus einem Kassaverkauf für den jetzigen und einem Lieferungskauf für den nächsten Abwicklungstermin. Der Baissier vollzieht zum Zwecke der Prolongation einen Kassaeinkauf, um sich die jetzt zu liefernden Gegenstände zu verschaffen, und einen Lieferungsverkauf derselben Menge desselben Gegenstandes für den nächsten Abwicklungstermin.

Dasselbe würde der Haussier erreichen, wenn er die Menge, die er am ursprünglichen Abwicklungstermin abzunehmen hat, nicht gegen Kassa verkauft und von einem Anderen wieder auf den nächsten Abwicklungs-



termin ankauft, sondern wenn er sich auf die abgenommene Menge das Geld leiht, das er zur Bezahlung der abgenommenen Menge braucht, z. B. auf dem Wege des Lombardgeschäftes, und nun einen Terminkauf für den nächsten Abwicklungstermin eingeht. Der Baissier würde sein Ziel erreichen, wenn er sich die von ihm zu liefernde Menge leiht und gleichzeitig einen Terminverkauf für den nächsten Abwicklungstermin abschliefst.

Von hier aus haben sich nun an der Börse eigenartige Geschäftsformen entwickelt, die man als „Report-" und „Deportgeschäft" bezeichnet und unter dem Namen Prolongations- oder Kostgeschäfte zusammenfafst. Das Reportgeschäft dient dazu, dem Haussier für die fällige Abwicklung das nötige Geld zur Bezahlung der abgenommenen Menge zu verschaffen und ihm die Fortsetzung der bisherigen Spekulation zu ermöglichen. Das Deportgeschäft hat die Aufgabe, dem Baissier die jetzt zu liefernde Menge der Papiere zu verschaffen und ihm gleichzeitig die Fortsetzung der bisherigen Spekulation zu ermöglichen. Beim Reportgeschäft leiht sich also der Haussier Geld, beim Deportgeschäft leiht sich der Baissier Papiere. Das ist der eigentliche Kern dieser Geschäfte, und wenn man sich ihn vergegenwärtigt, wird man auch als Laie die Operation des Report- und Deportgeschäftes verstehen, obgleich sie anscheinend sehr verwickelt ist.

Das Leihen von Geld seitens des Haussiers vollzieht sich beim Reportgeschäft in folgender Form: Der Haussier verkauft die Papiere, die er seinem ursprünglichen Kontrahenten abzunehmen hat, gegen Kassa zum Tageskurs an einen Dritten und verpflichtet sich, sie oder die entsprechende Menge der gleichen Papiere demselben Dritten beim nächsten Abwicklungstermin zu einem vereinbarten Kurse wieder abzunehmen. Er vollzieht also mit dem Dritten gleichzeitig einen Kassaverkauf für diesen und einen Termineinkauf für den nächsten Abwicklungstermin, und dieses Kassageschäft und Termingeschäft erstrecken sich auf dieselbe Menge der gleichen Papiere.

Entkleidet man diese Operation ihres eigentümlichen Beiwerks, so hat man folgende einfache Sachlage. Der Haussier entleiht von dem Dritten bis zum nächsten Abwicklungstermin Geld und giebt dafür die Papiere in Pfand (er giebt sie „herein" oder „in Kost", daher heifst er auch Kostgeber). Der Dritte dagegen verleiht an den Haussier Geld und nimmt als Pfand dafür bis zum nächsten Abwicklungstermin die Papiere „in Kost", weshalb er auch „Kostnehmer" heifst. Das läuft der Wirkung nach auf dasselbe hinaus, wie die Lombardierung der Papiere, aus der sich ja auch das Reportgeschäft entwickelt hat; nur sind die juristischen Formen und die Einzelheiten der Bedingungen in Bezug auf Beleihungsgrenze, Termin der Rückgabe u. s. w. beim Reportgeschäft anders als bei dem Effektenlombard. Die Papiere selbst werden dabei auf den nächsten Abwicklungstermin „reportiert" („prolongiert", „geschoben").

Das Leihen der Papiere seitens des Baissiers vollzieht sich beim Deportgeschäft folgendermafsen:

Der Baissier kauft die Papiere, die er zu liefern hat, gegen Kassa von einem Dritten zum Tageskurs ein und verpflichtet sich, dieselbe Menge der gleichen Papiere diesem Dritten beim nächsten Abwicklungstermin zu einem vereinbarten Kurse zurückzuliefern. Er vollzieht also mit demselben Dritten über die gleiche Menge gleicher Papiere einen Kassaeinkauf für diesen und einen Lieferungsverkauf für den nächsten Abwicklungstermin. Der Baissier leiht sich mithin in Wirklichkeit bis zum nächsten Abwicklungstermin die Papiere, er nimmt sie herein (in Kost) und giebt dafür dem Dritten Geld her. Der Baissier erscheint — auf die Papiere selbst bezogen — beim Deportgeschäft stets als Kostnehmer, während der Haussier beim Reportgeschäft als Kostgeber auftritt; auf Geld bezogen dagegen erscheint der Baissier beim Deportgeschäft als Geldgeber, der Haussier beim Reportgeschäft als Geldnehmer.

Wenn beim Report- und Deportgeschäft der Kurs für das Lieferungsgeschäft auf den nächsten Abwicklungstermin ebenso hoch angesetzt wird, wie für das Kassageschäft, so hat der Kostnehmer die in Kost genommenen Papiere am nächsten Abwicklungstage zu demselben Kurse zurückzugeben, zu welchem er sie übernommen hat; nur sind dann noch die an der Börse üblichen „Stückzinsen“ für den laufenden Monat zu zahlen. Man spricht in diesem Fall von einer „glatten“ Prolongation.

Viel häufiger aber ist der für das Lieferungsgeschäft auf den nächsten Abwicklungstermin festgesetzte Kurs nicht ebenso hoch, wie der beim Kassageschäft angewendete Tageskurs. Ist jener höher, so giebt der Kostnehmer die in Kost genommenen Papiere zu einem höheren Kurse zurück, als er sie übernommen hat; der Kursunterschied kommt dem Kostnehmer zu gute und ist die Vergütung dafür, dafs der Kostnehmer die Papiere in Kost genommen und dafür dem Kostgeber Geld gegeben hat. Dieser dem Kostnehmer zufliefsende Mehrbetrag des Kurses heifst „Report“ oder „Kostgeld“. Ist der für das Termingeschäft auf den nächsten Abwicklungstag vereinbarte Kurs niedriger, als der beim Kassageschäft angewandte Tageskurs, so mufs der Kostnehmer am nächsten Abwicklungstermin die Papiere zu einem geringeren Betrag zurückgeben, als er selbst bei ihrer Übernahme dafür gezahlt hat. Dieser Minderbetrag belastet den Kostnehmer und kommt dem Kostgeber zu gute als Vergütung dafür, dafs er die Papiere dem Kostnehmer überlassen hat („Deport“, „Leihgeld“). Report oder Kostgeld ist also die Vergütung für die Hingabe des Geldes, Deport oder Leihgeld die Vergütung für die Hingabe der Papiere. Beide werden auch unter der Bezeichnung „Schiebungs“- oder „Prolongationssätze“ zusammengefafst, und ihre Höhe wird beim Geschäftsabschlufs vereinbart. Report wird hiernach zu zahlen sein, wenn es schwer ist, gegen Überlassung der Papiere Geld zu erlangen, und Deport

wird zu zahlen sein, wenn es schwer ist, gegen Überlassung von Geld Papiere zu erlangen. Je gröfser die eine oder die andere Schwierigkeit, desto höher wird der Report oder Deport. In Zeiten bewegter Spekulation, in denen das Interesse des Haussiers an der Geldbeschaffung sehr grofs war, sind schon Reportsätze von 50, ja von 100 und mehr Prozent vorübergehend eingetreten, was ein deutliches Zeichen krankhaft gesteigerter Spielsucht ist. Die Haussiers wollen dann eben um jeden Preis Geld erlangen, um in der bisherigen Richtung weiter spekulieren zu können.

Report- und Deportgeschäfte können auch mit Banken und Personen, die aufserhalb der Börse stehen, geschlossen werden, und das geschieht auch oft; für die betr. Banken oder Personen ist das ein Weg, verfügbare Gelder nutzbar anzulegen, freilich ein Weg, der in spekulativ erregten Zeiten grofse Gefahren bietet. Es giebt übrigens Banken, deren Thätigkeit vorzugsweise auf Gewährung von Report gerichtet ist.

Es liegt nun aber sehr nahe, dafs die Parteien an der Börse selbst, die Haussiers und Baissiers solche Geschäfte mit einander machen. Denn der Haussier hat Papiere abzunehmen und mufs Geld haben, und der Baissier mufs Papiere liefern. Das drängt von selbst dazu, auf dem Wege des Report- und Deportgeschäfts das beiderseitige Bedürfnis zu befriedigen dadurch, dafs die Haussiers den Baissiers Papiere in Kost geben. Je mehr das geschieht, desto stärker macht sich für die Frage, ob und in welcher Höhe Report oder Deport zu zahlen ist, das Stärkeverhältnis dieser beiden Spekulationsgruppen geltend. Überwiegen die Engagements der Hauspartei, so wird es den Haussiers nicht leicht, die von ihnen abzunehmenden Papiere in Kost zu geben, da dem starken Angebot in solchen Papieren nur eine geringe Nachfrage der Baissiers gegenübersteht. Die Haussiers werden also auch nur schwer auf diesem Wege Geld beschaffen können. Sie müssen Opfer dafür bringen, also Report (Kostgeld) zahlen, unter Umständen in beträchtlicher Höhe. Überwiegen die Engagements der Baissepartei, so entsteht eine starke Nachfrage nach Papieren, die gegen Geldhergabe in Kost genommen werden sollen; aber die Nachfrage nach Geld und das Angebot in entsprechenden Papieren seitens der Haussiers ist nur gering. Die Baissiers werden sich die zu liefernden Papiere also nur dadurch verschaffen können, dafs sie das Opfer des Deports (Leihgeldes) auf sich nehmen. —

Zur Ergänzung des Vorstehenden mufs daran erinnert werden, dafs sowohl bei Kassa- als auch bei Zeitgeschäften vielfach das aufserhalb der Börse stehende Publikum insofern beteiligt ist, als es an einen Bankier einen Kauf- oder Verkaufsauftrag giebt, der dann auf dem Wege des Kommissionsgeschäftes ausgeführt wird. Der Kommissionär bezieht dafür hier wie überall eine Provision. Es ist vielfach behauptet worden, dafs gerade durch die Kommissionäre weitere Kreise zum Börsenspiel verleitet seien, und dafs der fast zur Regel gewordene Selbsteintritt des Kommissio-

närs zu Übervorteilungen des Publikums Anlafs gegeben habe, namentlich in Gestalt des „Kursschnittes“. Der Kursschnitt besteht darin, dafs der Kommissionär dem Kommittenten bei Kaufaufträgen den höchsten Kurs anrechnet, der sich am Kauftage ergiebt, obwohl er zu einem niedrigeren Kurse thatsächlich hat einkaufen können; er setzt das billiger eingekaufte als Selbstkontrahent dem Auftraggeber zu dem höchsten Kurse des Kauftages in Rechnung und steckt die Differenz ein. Solche Dinge sind vorgekommen, wenn sie auch vielleicht nicht so häufig sind, wie manchmal behauptet wird. Jedenfalls hat das deutsche Börsengesetz vom 22. Juni 1896 sich bemüht, durch feste Regeln und Strafandrohungen Mifsbräuchen entgegenzuarbeiten, die übrigens mehr bei kleinen als bei grofsen Bankiers möglich sind. Die Einzelheiten sind wesentlich juristischer Art und können hier übergangen werden.

§ 5. **Die Börsenpreise (Börsenkurse).** Die Preise, welche sich aus der Geschäftslage des Verkehrs an der Börse ergeben, werden weithin beachtet und sind vielfach mafsgebend für den Verkehr aufserhalb der Börse.

Bei Wertpapieren heifst dieser Börsenpreis Börsenkurs. Die Wertpapiere lauten zwar stets auf einen bestimmten Nennbetrag, aber dieser Nennbetrag ist nicht mafsgebend für die Bewertung der Wertpapiere bei den an der Börse sich vollziehenden Käufen und Verkäufen; durch die Auseinandersetzung zwischen Nachfrage und Angebot an der Börse erhalten auch die Wertpapiere einen Preis, der nicht mit dem Nennwert übereinzustimmen braucht.

An sich ist der Börsenpreis für Waren und Wertpapiere denselben allgemeinen Regeln unterworfen wie jeder andere Preis. Auch an der Börse gehen in Bezug auf den Preis die Interessen der anbietenden Verkäufer und der nachfragenden Käufer auseinander, und durch das Begegnen beider Parteien kommt es auch hier zu einem Kompromifs, der bald den Interessen der einen, bald denen der anderen Partei näher steht. Ein sachlicher Unterschied gegenüber vielen anderen Preisbildungen ist nur insoweit vorhanden, als Käufer und Verkäufer zu den geschäftsgewandten Leuten gehören, sodafs eine schärfere Prüfung der Sachlage auf beiden Seiten möglich ist, und als anderseits das Interesse der einen oder anderen Partei an einer bestimmten Richtung der Preisbewegung schärfer zu Tage tritt und sich leichter bethätigen kann, als bei anderen Gelegenheiten zur Preisbildung.

In formeller Beziehung besteht der Unterschied, dafs eine möglichst zuverlässige und korrekte, jedem Interessenten zugängliche Feststellung der Börsenpreise durchgeführt wird und durchgeführt werden mufs. Die Börsen haben besondere Organe und Veranstaltungen, um den Preis zu ermitteln, welcher der Geschäftslage an der Börse entspricht. Diesen Preis genau zu finden, ist nur möglich, wenn man alle Geschäftsabschlüsse und die dabei verhandelten Mengen und die dabei erzielten Preise kennt.

Das ist nicht in vollem Umfange zu erreichen, wenn nicht alle Abschlüsse durch eine Hand laufen bezw. einer Centralstelle bekannt werden. Die Börsen haben denn auch sowohl für Waren als auch für Wertpapiere besondere Vorkehrungen getroffen, um diesem Ziel möglichst nahe zu kommen.

Besonders bemerkenswert ist die Art und Weise, wie man auf den amerikanischen Getreidebörsen die Preisermittlung versucht. Dort besteht [1]), wie schon erwähnt, vielfach die Einrichtung des public call, die mit einer Versteigerung viel Ähnlichkeit hat. Der Caller bietet die verschiedenen Termine aus, Kauf- und Verkaufofferten werden ihm zugerufen, und die zu stande gekommenen Geschäftsabschlüsse werden von ihm festgestellt und auf einer schwarzen Tafel notiert. Die Menge des Abschlusses braucht dabei nur angegeben zu werden, wenn dem Abschlufs nicht die Schlufseinheit zu Grunde gelegt ist; in Ermangelung besonderer Abmachungen bezieht sich jeder Abschlufs auf die Schlufseinheit (bei Getreide 5000 Bushels).

An grofsen Börsen ist neuerdings an Stelle des public call der „pit“ getreten. Hier werden auf amphitheatralisch sich aufbauenden Treppen von den Börsenhändlern die Abschlüsse laut vereinbart, sodafs sie von einem über den Händlern sitzenden Beamten gehört werden. Von diesem werden alle Abschlüsse notiert und sofort telegraphisch weitergegeben durch den zu seiner Hand befindlichen Telegraphenapparat. Die durch den Apparat gemeldeten Abschlüsse werden durch einen besonderen Buchführer in das Quotation-book eingetragen. In New York und Chicago hat man auch das als zu unbequem empfunden und infolgedessen eine Art Uhr eingeführt, welche jede Preisverschiebung um $^1/_{16}$ Cent sofort anzeigt. Die Menge wird dabei nicht berücksichtigt; indes werden überwiegend Schlufseinheiten gehandelt. Das Ganze dient nicht der Festsetzung eines Durchschnittspreises, sondern hat nur den Zweck, fortlaufend alle Preisveränderungen ersichtlich zu machen. Eine eigentliche einheitliche Kursnotierung lag dagegen in dem „list price“ vor, der als Grundlage für die Getreideeinkäufe im Westen diente. Dieser einheitliche Preis war der besonders festgestellte „closing price“ (Schlufspreis) der Kassageschäfte. Er wurde festgestellt von einer Kommission. Ihr Material waren die Eintragungen in ein besonderes Buch, die aber nicht vorgeschrieben waren und nicht kontrolliert wurden, und die nicht eingetragenen Geschäfte, die der Kommission bekannt geworden waren. Auch die Tendenz des Terminverkehrs der betr. Börse und der wichtigen anderen Börsen war zu berücksichtigen. Die Feststellung erfolgte auf offener Börse, wo stets Vorschläge, Bedenken und Wünsche vorgebracht werden konnten. Der „closing price“ wurde von einer besonderen Centralstelle aus versandt auf vorgedruckten Formularen. Dabei waren in einer Liste die im

1) Nach den Schilderungen von H. SCHUMACHER in Conrads Jahrb. 3. Folge. Bd. XI (1896.)

Getreidebezugsgebiet liegenden Eisenbahnstationen unter Angabe ihrer Entfernung und der Fracht bis zum Börsenplatz hinzuzufügen. Dieser Listen wegen hat sich der Name „list price“ entwickelt. Die Einrichtung ist wiederholt mifsbraucht worden, um im Westen den Einkaufspreis des Getreides herabzudrücken, und seit 1892 besteht ein eigentlicher „list price“ als ständige Einrichtung nicht mehr.

Das System des public call ist jedenfalls an sich besser geeignet, eine wirkliche Übersicht über die Marktlage zu verschaffen, soweit die Geschäfte auf diesem Wege abgeschlossen werden. Auf der New Yorker Baumwollbörse ist das überwiegend der Fall. Im Getreideverkehr spielt der public call jetzt aber eine geringere Rolle. Im übrigen wird stets ein Teil der Börsengeschäfte beim public call unbekannt bleiben, da eine Verpflichtung, sich dieser Art des Abschlusses zu bedienen, nicht besteht.

In Paris erfolgt die Preisfeststellung auf der Produktenbörse durch die vereidigten Warenmakler in einem besonderen Raume auf Grund ihrer Kenntnis der Abschlüsse. Auch an anderen europäischen Börsen spielen die Makler bei der Preisfeststellung eine besondere Rolle, wenn auch vielfach die eigentliche Feststellung durch besondere Kommissionen erfolgt. Das Gleiche gilt von der Kursfeststellung für Wertpapiere. Die Einzelheiten sind freilich so verschieden und so sehr rein börsentechnischer Art, dafs hier nicht näher darauf eingegangen werden kann.

In Deutschland war die Kurs- und Preisfeststellung vor Erlafs des Börsengesetzes sehr verschieden und nicht immer ausreichend geregelt. In Danzig und Stettin z. B. wurden die Produktenpreise dadurch ermittelt, dafs sich von Zeit zu Zeit die Beteiligten um den Börsenkommissar versammelten und ihm die vereinbarten Preise angaben. In den Hansastädten gab es nur private Aufzeichnungen über die Grenzen der Kassapreise. In Stuttgart mufsten alle Abschlüsse in ein Buch eingetragen werden. In Berlin setzte der Börsenkommissar den Preis fest auf Grund der Angaben der vereideten Makler und auf Grund der Notizen, die von den durch die Deputation der Produktenbörse ernannten Korporationsmitgliedern gesammelt waren u. s. w. An der Berliner Effektenbörse stellten die vereideten Makler den Kurs fest und teilten ihn dem Börsenkommissar mit, der ihn in der Regel als richtig anerkannte u. s. w.

Das neue Börsengesetz vom 22. Juni 1896 hat auch in diese Frage eingegriffen. Das Gesetz verlangt nicht, dafs für alle an der Börse gehandelten Waren und Wertpapiere eine amtliche Preisfeststellung erfolgt, giebt aber dem Bundesrat das Recht, eine amtliche Feststellung des Börsenpreises bestimmter Waren entweder für einzelne Börsen oder allgemein vorzuschreiben. Soweit hiernach eine amtliche Preisfeststellung auf Grund der Anordnungen des Bundesrats oder der Vorschriften der Börsenordnungen stattfindet, sind die im Gesetz § 29 ff. angegebenen Grundsätze zu beachten, die übrigens ebenfalls noch durch Bundesratsvorschriften

im Interesse möglichster Einheitlichkeit der Art der Preisfeststellung ergänzt werden können.

Als Börsenpreis ist nach dem Gesetz festzustellen derjenige Preis, welcher der wirklichen Geschäftslage des Verkehrs an der Börse entspricht. Die Feststellung erfolgt sowohl für Kassa- als auch für Zeitgeschäfte, und zwar durch den Börsenvorstand, soweit die Börsenordnung nicht die Mitwirkung von Vertretern anderer Berufszweige vorschreibt. Die Feststellung geschieht nicht öffentlich. Nur der Börsenvorstand, der Staatskommissar, die Börsensekretäre, die in der Börsenordnung vorgesehenen Vertreter der beteiliglen Berufszweige und endlich die durch Gesetz eingeführten Kursmakler dürfen bei der Feststellung zugegen sein. Die Kursmakler sind Hilfspersonen zur Mitwirkung bei der amtlichen Festsetzung des Börsenpreises von Waren und Wertpapieren. Sie werden von der Landesregierung bestellt und entlassen und sind zu vereidigen. Damit sie orientiert sind, müssen sie natürlich Börsengeschäfte in den betr. Waren oder Wertpapieren vermitteln; aber sie sollen möglichst uninteressiert sein, und deshalb zieht das Gesetz ihrer Thätigkeit bestimmte Schranken. Der Kursmakler darf in der Regel ein sonstiges Handelsgewerbe nicht treiben, auch nicht als Gesellschafter oder stiller Teilhaber daran beteiligt sein. Er darf nicht im Dienstverhältnis zu einem Kaufmann stehen. Börsengeschäfte für eigene Rechnung und im eigenen Namen zu schliefsen oder Bürgschaft für die von ihm vermittelten Geschäfte zu übernehmen, ist ihm im allgemeinen untersagt; nur soweit darf er das thun, als es zur Ausführung der ihm erteilten Aufträge nötig ist.

Bei der amtlichen Preisfeststellung haben die durch Kursmakler vermittelten Geschäfte Anspruch auf Berücksichtigung; andere Geschäfte zu berücksichtigen ist der Börsenvorstand indes befugt.

Auf dieser gesetzlichen Grundlage ist in den Börsenordnungen die amtliche Preis- und Kursfeststellung des näheren geregelt. In Berlin erfolgt die Feststellung namens des Vorstandes durch ein Mitglied oder mehrere Mitglieder der betr. Abteilung, die für jeden Monat durch Aushang an der Börse bekannt gemacht werden. Bei der Preisfeststellung für landwirtschaftliche Produkte sind mindestens zwei als Vertreter der Landwirtschaft bezw. der landwirtschaftlichen Nebengewerbe ernannte Mitglieder des Börsenvorstandes hinzuziehen. Die Leitung der Feststellung des Preises liegt stets in der Hand eines regelrecht gewählten Mitgliedes des Börsenvorstandes. Bei Meinungsverschiedenheiten unter den mitwirkenden Börsenvorstandsmitgliedern entscheidet die Mehrheit, bei Stimmengleichheit die Stimme des leitenden Mitgliedes.

Für Wertpapiere und Geldsorten erfolgt die Kursfeststellung an jedem Börsentage, für Wechsel auf ausländische Plätze mindestens 3 mal wöchentlich, für Getreide, Spiritus, Öl, Ölsaaten, Petroleum, Mehl und Kartoffel-

stärke an jedem Börsentage, und aufserdem ist für derartige Waren am letzten Börsentage jedes Monats der Durchschnittspreis der an diesem Tage über Lieferung auf laufenden Monat geschlossenen Geschäfte festzustellen. Die Feststellung erfolgt in den dazu bestimmten Börsenräumen unmittelbar nach 2 Uhr nachmittags. Dort müssen die Kursmakler erscheinen und Auskunft über Offerten und Abschlüsse von Kassa- und Zeitgeschäften nach Menge und Preis geben und auf Verlangen Einsicht in ihre Bücher gestatten und gutachtliche Äufserungen über die festzustellenden Kurse abgeben. Die Entscheidung über die Höhe des festzustellenden Kurses steht allein den mitwirkenden Börsenvorstandsmitgliedern zu, und sie können sich über die Angaben der Kursmakler hinaus nach Belieben noch andere Informationen beschaffen.

Ähnlich ist, wenn auch mit Abweichungen in Einzelheiten, die Kursfeststellung auch bei den übrigen preufsischen Börsen geregelt. Erwähnt sei nur noch, dafs in Frankfurt a. M. die Kursfeststellung durch die von den Kursmaklern gewählte Maklerkammer unter Oberaufsicht der Handelskammer für die Mittagsbörse zunächst um 1¼ Uhr und für die Abendbörse zunächst um 6¼ Uhr erfolgt, dafs aber für die späteren Geschäftsabschlüsse noch eine besondere Feststellung vorgesehen ist. Nach den jetzt geltenden Bestimmungen können bei Termingeschäften nach Bedarf mehrere Kurse notiert werden, um die Preisbewegung ersichtlich zu machen. Für Kassageschäfte dagegen wird in der Regel für jedes Wertpapier nur ein Kurs festgestellt; nur bei besonders lebhaft gehandelten Papieren können zur Veranschaulichung der Kursbewegung mit Genehmigung des Börsenvorstandes mehrere Kurse notiert werden.

In Leipzig erfolgt an der Effektenbörse die Kursfeststellung durch den Börsensekretär auf Grund der Angaben der Kursmakler. Die betr. Abteilung des Börsenvorstandes hat aber für ihre Mitglieder das Recht, der Kursfeststellung beizuwohnen; das beiwohnende Mitglied hat alsdann den Vorsitz zu führen. An der Produktenbörse stellt die zuständige Abteilung des Börsenvorstandes an jedem Dienstag und Samstag die Preise fest unter Zuziehung von Hilfspersonen, welche jährlich von der Handelskammer aus den Kreisen der Börsenbesucher zu wählen sind, und zwar sind zu wählen für Getreide, Sämereien u. s. w. 2 Getreidehändler, 1 Müller und 1 Landwirt, für Rüböl 2—3 Personen. Für Spiritus erfolgt wie früher die Notierung nach den Angaben der Leipziger Spritfabrik. Für Kammzug stellen die Kursmakler an allen Werktagen um 1 Uhr mittags unter Vorsitz eines Mitgliedes der zuständigen Abteilung des Börsenvorstandes die Preise fest.

In Dresden und München geht der amtlichen Feststellung der Kurse durch das in der betreffenden Woche die Aufsicht führende Börsenvorstandsmitglied eine vorläufige Kursfeststellung durch die Kursmakler voraus.

In Hamburg beschränkt die Börsenordnung vom 23. Dez. 1896 die amtliche Kursfeststellung auf Wertpapiere, Wechsel, Geld, Edelmetall und auf die Termingeschäfte in Spiritus, Kaffee, Zucker und Baumwolle. Die Kursfeststellung erfolgt an allen Börsentagen durch die dazu bestimmten Mitglieder der betr. Abteilung des Börsenvorstandes bezw. bei Effekten durch die Sachverständigenkommission für den Effektenhandel. Bei der Preisfeststellung für Waren dürfen u. a. auch die Mitglieder der beteiligten Interessentenvereine zugegen sein. An der Wertpapierbörse können die Firmen, welche in das von der Sachverständigenkommission geführte Firmenregister der Hamburger Fondsbörse eingetragen sind, behufs Berücksichtigung bei den Kursfeststellungen Kurse anmelden, zu denen sie selbst mit anderen eingetragenen Firmen während der Börsenzeit Geschäfte abgeschlossen oder abzuschliefsen „nach Möglichkeit versucht haben“. Die Anmeldung erfolgt auf vorgeschriebenen Anmeldezetteln, die von der betr. Firma unterzeichnet sein müssen. Die Zettel sind bis 2½ Uhr nachmittags — um diese Zeit beginnt die Kursfeststellung — in die im Börsengebäude befindlichen 7 Kasten zu legen, von denen je einer für eine bestimmte Gruppe von Wertpapieren bestimmt ist.

Die amtlich festgestellten Börsenpreise und Börsenkurse werden mit möglichster Beschleunigung veröffentlicht in amtlichen Preis- und Kursberichten (Preiskurants, Kurszetteln). Die Börsenpreise für Waren müssen natürlich die verschiedenen Sorten der Warengattungen ersichtlich machen. In Berlin und Köln z. B. ist für Getreide vorgeschrieben, dafs die für den Börsenverkehr in Frage kommenden Sorten nach Ursprung, Gattung, Qualitätsgewicht, Beschaffenheit (Farbe, Trockenheit, Geruch) und Erntezeit (alte und neue Ernte) zu bezeichnen sind. Da im Börsenverkehr nur eine beschränkte Anzahl von Waren gehandelt wird, so sind die Verzeichnisse der Waren-Börsenpreise auch einfach eingerichtet. Der Kurszettel der Effektenbörse ist weniger einfach, da eine viel gröfsere Zahl von Gegenständen in Betracht kommt. Der Übersicht halber fafst man die Wertpapiere in Gruppen zusammen. Der Kurszettel der Berliner Fondsbörse umfafst folgende Gruppen:

Staatsanleihen (Inländische).
Stadtanleihen (Inländische).
Landschaftliche Pfand- u. Rentenbriefe:
- I. Pfandbriefe.
- II. Rentenbriefe.

Ausländische Fonds.
Lospapiere.
Hypothekenbankaktien u. Hypothekencertifikate.
Bankaktien.
Eisenbahnstammaktien.
Eisenbahnstammprioritäten.
Deutsche Eisenbahn-Prioritätsobligationen.
Ausländische Eisenbahn-Prioritätsobligationen.
Bergwerks- und Hüttenaktien.
Industrieaktien, einschl. Pferde- und Strafsenbahnen.
Obligationen von industriellen und Bergwerksgesellschaften.
Versicherungsaktien.

Die Kurse der Wertpapiere werden entweder in Prozenten des Nennwerts oder „per Stück“ notiert. Die Notierung in Prozenten des Nenn-

werts giebt an, wieviel für jede 100 M. (Rubel, Gulden u. s. w.) des Nennwerts in Mark (Rubel, Gulden u. s. w.) zu zahlen ist, und läfst sofort erkennen, ob der Kurs zu dem Nennwert in günstigem oder ungünstigem Verhältnis steht, d. h. den Nennwert überschreitet (über pari) oder unter dem Nennwert bleibt (unter pari) oder dem Nennwert gleich steht (al pari). Dagegen läfst sich aus dieser Notiz ohne Kenntnis des Nennwerts der zu zahlende absolute Betrag nicht ersehen.

Die Notierung per Stück dagegen giebt den absoluten Betrag des Preises in einer bestimmten Geldart an, läfst aber ohne Kenntnis des Nennwerts nicht ersehen, ob der Kurs günstig oder ungünstig steht.

Welche Notierungsart angewandt wird, hängt von den Börsengewohnheiten und Börsenvorschriften ab. In Berlin z. B. werden Versicherungsaktien stets per Stück notiert. In dem Kurse stecken an manchen Börsen, z. B. in London, Paris, New York, an den italienischen Börsen, bereits die „Stückzinsen“, d. h. die Zinsen, die der Käufer vom letzten Couponsverfalltage bis zum Kauftage dem bisherigen Eigentümer der Papiere zu zahlen hat. In Deutschland sind die Stückzinsen in den Kurs nicht eingerechnet, werden also besonders vergütet und treten beim Ankauf der Papiere zu dem Kurswert hinzu. Solche Zinsen werden selbstverständlich bei allen zinstragenden Papieren nach dem Zinssatz des Papiers berechnet. Der Börsenverkehr rechnet aber auch bei unverzinslichen Lospapieren und bei Dividendenpapieren Stückzinsen („Börsenzinsen“), deren Höhe usancemäfsig feststeht. In Berlin und an anderen deutschen Börsen beträgt der Börsenzins 4 Proz. Die Börsenzinsen sind von der Rentabilität des Papiers, also von der Dividende, unabhängig; der über den Börsenzins hinaus erwartete Dividendenbetrag wird in entsprechend höherem Kurse, der voraussichtlich unter dem Börsenzins bleibende Dividendenbetrag in entsprechend niedrigerem Kurse ausgedrückt. Bei der Zinsberechnung wird in der Regel das Jahr zu 360 Tagen, der Monat zu 30 Tagen gerechnet. In Berlin wird dabei der Tag des Verkaufs bei Kassageschäften und der Tag der Lieferung bei Zeitgeschäften mitgerechnet; bei den anderen Börsen sind die Usancen in dieser Beziehung verschieden.

In Deutschland werden am Jahresschlufs die Dividendenscheine abgetrennt (detachiert), auch wenn die Dividende um diese Zeit noch gar nicht feststeht, während anderswo in der Regel die Detachierung des Dividendenscheines erst dann eintritt, wenn die Dividende fällig ist. Im Ausland sind also die Kurse i. D. (inklusive Dividendenschein), in Deutschland dagegen e. D. (exklusive Dividendenschein) zu verstehen. Die Abtrennung des Dividendenscheines hat naturgemäfs auf die Höhe des Kurses Einflufs.

Lautet der Kurs auf fremde Währung, so wird eine Umrechnung nach bestimmten, usancemäfsig feststehenden, an den einzelnen Börsen verschieden hohen Umrechnungssätzen vorgenommen.

Die thatsächliche Bedeutung der Kurse wird durch bestimmte Zusätze angedeutet, unter denen namentlich die Zusätze bz., G. und B. eine Rolle spielen. B. (Brief) bezieht sich stets auf Verkaufaufträge, also auf das Angebot. Statt B. ist auch P. (Papier) oder wie in Oesterreich W. (Ware) üblich, weshalb der Briefkurs auch „Warenkurs" heifst. G. (Geld) bezieht sich stets auf Kaufaufträge, also auf die Nachfrage („Geldkurs"). Dagegen bezieht sich bz. oder b. (d. h. bezahlt) stets auf die wirklichen Umsätze. Die Anwendung dieser Zusätze ist an den Börsen nicht ganz gleichartig. Am deutlichsten und m. W. der am meisten verbreiteten Auffassung entsprechend sind in dieser Beziehung die Vorschriften der Börenordnung für Frankfurt a. M. vom 16. Dezember 1896 (§ 9). Demnach ist zu notieren:

b. (bz.), wenn alle vorhandenen Aufträge ihre Erledigung fanden;
B., wenn nur Verkäufer, aber keine Käufer auftraten; die Notiz bezieht sich dann auf denjenigen Kurs, welcher vergeblich gefordert wurde;
G. (auch wohl G. u. f., d. h. „Geld und fehlend"), wenn nur Käufer, aber keine Verkäufer da waren; die Notiz bezieht sich alsdann auf denjenigen Kurs, welcher vergeblich geboten wurde.

Diese Ausdrücke werden auch miteinander verbunden, z. B.

bz. B. } wenn nach dem Absatz gröfserer Posten ein Teil des Angebots
bz. G. } bezw. der Nachfrage unverkauft bezw. ungedeckt blieb;
etw. (etwas) bz. u. B. } wenn nur unbedeutende Abschlüsse zu stande
oder etw. bz. u. G. } kamen.

Haben besonders grofse Umsätze stattgefunden, so wird das z. B. in Dresden durch den Zusatz „Posten" angedeutet; u. s. w.

Die Frage, von welchen Momenten die Gestaltung und Bewegung der Preise und Kurse an der Börse abhängig ist, mufs im allgemeinen dahin beantwortet werden, dafs an und für sich die thatsächliche Marktlage auch für die Preisgestaltung im Börsenverkehr mafsgebend sein mufs und auch thatsächlich mafsgebend ist, so lange und soweit sich nicht störende Nebeneinflüsse geltend machen. Das gilt sowohl für Waren als auch für Wertpapiere.

Für die Marktlage ist überall von grofser Bedeutung das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, wobei freilich nicht lediglich das nur mechanisch wirkende rein zahlenmäfsige Mengenverhältnis, sondern vor allem auch die Dringlichkeit des einen oder des anderen Faktors und die darauf sich gründende Verteilung der wirtschaftlichen Machtverhältnisse in Betracht zu ziehen ist. Das gilt natürlich auch für die Börse; hier ist sogar im allgemeinen die Abschätzung von Angebot und Nachfrage in genauerer Weise möglich, weil geschäftsgewandte, zum Teil sachverständige und mit den besten Nachrichten ausgerüstete Personen zu einander in Beziehung treten.

Für die Beurteilung des Angebotes kommen naturgemäfs zunächst die vorhandenen Vorräte an Waren und die zur Verfügung stehenden Mengen von Wertpapieren in Betracht, soweit ihr Umfang durch statistische und sonstige Nachweise übersehen werden kann. Der Bedarf wird an der Hand der Erfahrungen und vielfacher Berichte abgeschätzt. Aber sowohl für Angebot als auch für Nachfrage wird der Beurteilung nicht lediglich der augenblickliche Stand der Dinge zu Grunde gelegt. Der starke Gebrauch, der an der Börse von der Form der Zeitgeschäfte gemacht wird, zwingt auch dazu, den für die nächste Zukunft zu erwartenden Zuwachs oder Abgang an Vorräten und Bedarf zu berücksichtigen. An sich mufs das jeder Kaufmann bis zu gewissem Grade thun; aber im Börsenverkehr mufs gerade diese Seite der Sache viel sorgfältiger ins Auge gefafst werden. Ein sehr reichhaltig gegliedertes Nachrichtenwesen bietet die Handhabe dazu.

Für den Verkehr an der Produktenbörse kommt es hierbei auf die Lage des Warenmarktes an, wobei dann selbstverständlich die Beschaffenheit der Waren von Einflufs ist. Für den Verkehr an der Wertpapierbörse ist die Lage des Geldmarktes entscheidend, soweit der Geldmarkt zur Unterbringung seiner Kapitalien auf Wertpapiere zurückgreift, was allerdings in unserer Zeit in sehr bedeutendem Mafse der Fall ist. Ist viel anlagesuchendes Geldkapital vorhanden, und fehlt es an genügenden sonstigen Anlagegelegenheiten, so werden die an der Börse in Verkehr befindlichen Wertpapiere stärker als Anlagegelegenheit aufgesucht. Sind die anlagesuchenden Kapitalien beschränkt, oder stehen den Kapitalisten sonstige Anlagegelegenheiten in ausreichender Menge und Beschaffenheit zu Gebote, so wendet man sich weniger an den Wertpapiermarkt der Börse.

Der gesteigerten Nachfrage nach Wertpapieren kann durch neue Emissionen, sei es infolge der Gründung neuer Unternehmungen, sei es durch Hereinziehung vorhandener in- und ausländischer Papiere in den Börsenverkehr leichter ein entsprechend gesteigertes Angebot gegenüber gestellt werden, als bei Waren.

Auf den Umfang der Nachfrage nach Wertpapieren wirkt die allgemeine wirtschaftliche Lage und die Verbreitung der Spekulation sehr erheblich ein. Günstige Konjunkturen im Handel und Industrie dienen im allgemeinen dazu, die Nachfrage nach Wertpapieren, die aus diesen Erwerbszweigen stammen, wesentlich zu steigern, sowohl zum Zwecke dauernder Kapitalanlage, als auch zum Zwecke vorübergehender Anlage im Interesse spekulativer Operationen. Das hängt damit zusammen, dafs von den höheren Erträgen, die in solchen Zeiten bei vielen Industrie- und Handelsunternehmungen erzielt werden, ein Teil wiederum in Handels- und Industriepapieren Anlage sucht, und dafs auch andere Kreise sich dieser Anlageart mehr zuwenden. Ungünstige Konjunkturen in Handel

und Industrie dagegen vermindern die Nachfrage nach Handels- und Industriepapieren, da weniger Kapitalzuwachs erzielt wird, also auch weniger anlagesuchendes Kapital an die Börse herantritt, und da die Neigung, solche Papiere zur Anlage oder zur Spekulation zu benutzen, in derartigen Zeiten überhaupt zurückgeht. Auch die Eisenbahn- und Bankpapiere werden von den Konjunkturen in Handel und Industrie beeinflufst, da deren Thätigkeit und Ergiebigkeit von der Gestaltung der Handels- und Industrieverhältnisse in hohem Grade abhängt.

Alles, was die allgemeine wirtschaftliche Lage beeinflussen kann, ist unter diesen Umständen für den Umfang der Nachfrage nach Wertpapieren zu dauernder Anlage und zu Spekulationszwecken von grofser Bedeutung. Namentlich machen sich auch die Ereignisse der inneren und äufseren Politik fühlbar. Die Börse ist gerade in dieser Beziehung sehr feinfühlig und infolge ihres weitverzweigten Nachrichtendienstes in der Regel frühzeitig und gut unterrichtet. Innere Konflikte und Unruhen, verkehrte Mafsnahmen auf dem Gebiete der Bank-, Verkehrs-, Gewerbepolitik u. s. w. und sonstige innere Ereignisse, die den Gang der wirtschaftlichen Entwicklung zu stören geeignet sind, politische Verwicklungen mit dem Auslande, kriegerische Zusammenstöfse, welche den Fortgang der produktiven Arbeit unterbrechen und ihre Ergiebigkeit beeinträchtigen und das Vertrauen in die Zukunft und den Unternehmungsgeist abschwächen, schaffen sich häufig in einem Nachlassen der Nachfrage nach Wertpapieren des Staates und der Produktions-, Verkehrs-, Bank- u. s. w. Unternehmungen Ausdruck. Nicht selten ist der Eindruck solcher Vorgänge so grofs, dafs der Börsenverkehr in einer Art von Nervosität übertrieben ungünstige Schlüsse daraus zieht, ebenso wie auf der anderen Seite oft günstige Vorkommnisse der inneren und äufseren Politik den Börsenverkehr und die Börsenpreise über das richtige Mafs hinaus steigern. Unter besonderen Umständen kann ein drohender Krieg freilich auch Anstofs dazu geben, dafs sich in gewissen Waren und Papieren eine lebhafte Haussespekulation entwickelt, z. B. dann, wenn in wichtigen Absatzgebieten die Zufuhren bestimmter Artikel infolge des Krieges langsamer einzugehen drohen, sodafs dort eine beträchtliche Preissteigerung zu erwarten ist, oder wenn infolge des Krieges wichtige Produktionsgebiete aufser Thätigkeit gesetzt oder von der Ausfuhr abgedrängt werden, sodafs die übrigen Produktionsgebiete auf erhöhten Absatz und gesteigerte Preise rechnen können.

In derselben Weise können auch Arbeiteraussperrungen und -Ausstände die Haussespekulation unter Umständen anregen und anfeuern.

Zu diesem Einflufs der allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Lage auf die Nachfrage nach Wertpapieren und damit auch auf den Verkehrsumfang und die Preisgestaltung an der Börse treten selbstverständlich normalerweise auch noch die besonderen Eigentümlichkeiten

der einzelnen Wertpapiere, insbesondere ihre Rentabilität hinzu, die hier eine ähnliche Bedeutung hat, wie bei den Waren die Beschaffenheit. An und für sich werden, wenn Nebeneinflüsse nicht eingreifen, Papiere mit günstiger Rentabilität mehr gesucht und höher verwertet, als andere. Der Börsenverkehr nimmt dabei viel Rücksicht auf den allgemeinen Zinsstand und prüft, ob die Rentabilität des Papiers darüber hinausgeht oder dahinter zurückbleibt. Im ersteren Fall wird der Kurs sich entsprechend über pari halten, im zweiten Fall wird er entsprechend unter pari bleiben. Aus der Thatsache z. B., dafs Papiere, die an sich einen sicheren Ertrag geben, längere Zeit unter pari stehen, kann man sehr oft schliefsen, dafs der Ertrag hinter dem allgemeinen Zinsstande zurückbleibt.

Aufser solchen objektiven Einflüssen machen sich im Börsenverkehr auch mehr subjektiv geartete Einflüsse geltend. Die Steigerung oder Ermäfsigung des Kurses an wichtigen anderen Börsen des In- und Auslandes wirkt oft auf die Preis- und Kursgestaltung an einer bestimmten Börse ein, obwohl an sich hier keine sachliche Veranlassung zu einer entsprechenden Kursbewegung gegeben ist. Zwischen Papieren verwandter Art entwickelt sich auch oft eine gleichartige Kursbewegung; das eine Papier zieht oft andere mit in die Höhe oder in die Tiefe, ohne dafs die Rentabilität der beteiligten einzelnen Papiere die Bewegung völlig rechtfertigt. Solche mehr psychologisch als sachlich gerechtfertigten Zusammenhänge pflegen namentlich da und dann einzutreten, wo und wenn sich eine an wirklicher Lieferung nicht mehr interessierte Richtung der Spekulation in gröfserem Umfang entwickelt hat. Unter solchen Umständen wird die Rücksicht auf die besonderen Verhältnisse der einzelnen Papiere oft ganz beiseite gesetzt. Erst vor wenigen Jahren hat sich das krafs gezeigt: das Steigen vieler Goldminenaktien, die hohe Dividenden abwarfen, hat auch Aktien von solchen Goldminen in die Höhe gerissen, die überhaupt noch keine Dividende erzielt hatten.

Auf die Spekulation übt auch die Gestaltung der Kreditverhältnisse Einflufs aus. Wenn der Diskont und der Lombardzins niedrig steht, wenn es also leicht ist, auf dem Wege des Kredits Mittel zur Durchführung der spekulativen Operationen zu erhalten, wenn die Banken viele Mittel zur Verfügung haben und sie willig für Reportzwecke bereit stellen, so begünstigt das die Haussespekulation und steigert den Börsenverkehr und die Kurse. Die Erschwerung des Kredits für spekulative Zwecke im allgemeinen und für die Reportgeschäfte im besonderen wirkt dagegen abschwächend auf den Umfang des Verkehrs und auf die Kurse.

Die Wirkung der sachlichen Einflüsse müfste an sich in den Börsenpreisen ungetrübt zu Tage treten, da sich ja im Börsenverkehr geschäftsgewandte Personen gegenüberstehen. Aber die Wirkung wird nicht selten abgeschwächt, sowohl von aufsen als auch von innen her. Von aufsen her sind es die Aufträge des aufserhalb der Börse stehenden Publikums,

die störend eingreifen. Die Laienkreise sind sehr oft nicht in der Lage, die Verhältnisse richtig zu beurteilen, und folgen nicht immer sachverständigen Ratschlägen oder sind womöglich übel beraten. Die von hier an die Börse gelangenden Aufträge entsprechen deshalb oft nicht der Marktlage; da sie aber ausgeführt werden müssen, so können sie den Einfluſs der wirklich sachkundigen Kreise erheblich abschwächen, wenn sie in hinreichend groſser Zahl vorkommen. Das ist besonders dann der Fall, wenn weite Kreise der Bevölkerung, von Spielleidenschaft ergriffen, an der Börsenspekulation teilnehmen. Das wirkt dazu mit, daſs Haussebewegungen, die an sich in den Verhältnissen begründet sind, zu einem förmlichen Taumel ausarten, und daſs ein an sich noch gar nicht bedenklicher Stillstand in der Bewegung eine wahre Panik hervorruft.

Trägt hier die Spekulation dazu bei, die von auſsen her kommenden störenden Einflüsse zu verstärken, so ist *sie* es ganz besonders, die auch eine Durchkreuzung der Wirkung der sachlichen Einflüsse von innen her veranlaſst oder verstärkt. Schon vorhin drängte sich dieser Gesichtspunkt in die Betrachtung hinein, als von den Zusammenhängen der Kursbewegung verschiedener Plätze oder verschiedener Papiere die Rede war. Auch die oben erwähnte Nervosität der Börse gegenüber günstigen oder ungünstigen Ereignissen und Nachrichten hängt mit der starken Verbreitung der Spekulation zusammen. Dazu kommt aber noch das ungemein starke Interesse, das jede Spekulationsgruppe an dem Eintreten der ihren Operationen günstigen Kursbewegung hat. Jede Gruppe hat ein groſses Risiko zu tragen. Geht der Kurs andere Bahnen, als sie bei ihren Terminspekulationen vorausgesetzt hat, so sind bedeutende, oft die wirtschaftliche Existenz vernichtende Verluste unvermeidlich. Es ist nicht auffällig, daſs dies ungemein lebhafte Interesse an einer ganz bestimmten Richtung der Kurse zu dem Versuch führt, die Kurse in diese Richtung hineinzutreiben. Die Gegengruppe hat gerade das entgegengesetzte Interesse, und auch sie wird es nicht unterlassen, der natürlichen Entwicklung nachzuhelfen. Beide Gruppen geraten oft in höchst aufregende Kämpfe, in denen als Hauptwaffe der Besitz reichlicher Geldmittel und der Mangel jeglicher Engherzigkeit bei der Wahl der Kampfmittel zu Tage treten. Wo derartige Kämpfe herrschen, da kommt es nicht mehr auf die allgemeine natürliche Marktlage und nicht mehr auf die besonderen Rentabilitätsverhältnisse der einzelnen Papiere an, sondern auf die Energie und Skrupellosigkeit der kämpfenden Parteien bei Verfolgung ihrer Interessen. Jede Periode leidenschaftlicher Spekulationssucht oder richtiger Spielsucht liefert zahlreiche Beispiele für die Heftigkeit dieser Kämpfe zwischen Mine und Kontermine und für die bedenklichen Mittel, mit denen von beiden Seiten das „corriger la fortune“ geübt wird. Daſs die nackten Spielerinteressen in solchen Zeiten vorübergehend mehr Einfluſs auf die Preisgestaltung haben als alle sachlichen Momente, ist oft genug zu beobachten gewesen.

Der normale Zustand ist das gewifs nicht, aber Zeiten wilder Spielsucht sind selbst so krankhaft zugespitzt, dafs man auf einen normalen Verlauf der Dinge nicht mehr rechnen kann, und auch Strafbestimmungen gegen die künstliche Kursbeeinflussung, wie sie z. B. in Art. 419 des code pénal in Frankreich und im neuen Deutschen Börsengesetz vom 22. Juni 1896 § 75 ff vorgesehen sind, können das nicht hindern. Nur mufs man sich hüten, solche Auswüchse als regelmäfsige Erscheinung des Börsenlebens anzusehen.

§ 6. **Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Börsen.** Das Börsenwesen erfährt vielfach eine ebenso unbedingte Verurteilung wie das Aktienwesen, dessen Entwicklung ja für das Börsenwesen von grofser Bedeutung ist und auch seinerseits der Börsen nicht entraten kann. Es giebt Menschen, die nicht mehr vom Aktienwesen, sondern nur noch vom „Aktienunwesen“ und nicht mehr von der Börse, sondern nur noch vom „Giftbaum der Börse“ reden. Das sind starke Übertreibungen und einseitige Beurteilungen. Wie jede Erscheinung, so hat auch das Börsenwesen günstige und ungünstige Wirkungen für die Gesamtheit, und ein sachliches Urteil ist nur möglich, wenn man beide Seiten der Sache berücksichtigt. In diesen Worten liegt aber schon, dafs die ungünstigen Wirkungen, die von den Börsen ausgegangen sind und ausgehen können, durchaus nicht in Abrede gestellt werden sollen.

Will man zu einem richtigen Urteil kommen, so geht man am besten von der Warenbörse aus. Wir sahen, dafs die Börse eine Centralstelle für den Abschlufs von Handelsgeschäften ist, welche die eigentliche Warenbewegung auf das notwendige Mafs beschränkt. Darin liegt sofort, dafs sie zur Vermeidung unnötiger Transportkosten beiträgt, ohne die Übertragung der Ware von Hand zu Hand irgend wie zu beeinträchtigen. Darin liegt weiter, dafs die Börse das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage begünstigt und dadurch dem anbietenden Produzenten und Importeur die Verwertung der erzeugten oder herangeschafften Waren und dem nachfragenden Grofshändler die Beschaffung der erforderlichen Warenmengen erleichtert. Der Umstand, dafs in dem Börsenverkehr nur Muster und Proben, aber nicht die Warenvorräte selbst auf den Markt gebracht werden, erleichtert namentlich auch den Produzenten und Importeuren den Absatz ihrer Waren, während anderseits der Käufer durch die Strenge, mit der im Börsenverkehr auf Innehaltung der vereinbarten Qualität gesehen wird, des Empfangs der gewünschten Ware sicher ist.

Durch die Zusammenziehung von Angebot und Nachfrage im grofsen Stil, durch die unmittelbare Auseinandersetzung zwischen beiden, durch den sorgfältig ausgebildeten Nachrichtendienst, der im Interesse des Börsenverkehrs durchgeführt wird, durch die Sachkunde der an der Warenbörse verkehrenden Personen wird eine Übersichtlichkeit der Marktlage erzielt, wie sie auf anderem Wege schwer erreicht werden könnte.

Das wirkt günstig nach zwei Richtungen hin. Zunächst wird es dadurch möglich, den Bedarf ausreichend zu befriedigen. Man kennt an der Börse, soweit das überhaupt übersehen werden kann, die an den Hauptmärkten befindlichen Vorräte, man kann aus den von überall her fliefsenden Nachrichten einen Überblick über die Mengen gewinnen, die demnächst aus der neuen Produktion voraussichtlich auf den Markt kommen werden; man weifs auf der anderen Seite, welche Mengen im eigenen Bezirk oder im eigenen Lande gewöhnlich gebraucht werden; man ersieht aus der Preisgestaltung auf anderen Plätzen, ob dort der Bedarf reichlich oder nur knapp gedeckt ist u. s. f. Aus all' diesen Kenntnissen ergiebt sich, wie der Grofshandel die Warenbewegung dirigieren mufs, damit an keinem Punkte eine Stockung oder eine Lücke in der Bedarfsversorgung eintritt. Überflufs und Mangel der einzelnen Gebiete können so auf das beste gegen einander ausgeglichen werden, und daraus ergiebt sich auch ohne weiteres, dafs die örtlichen Preisunterschiede in erheblichem Umfang abgeschwächt werden. Jeder Grofshandel hat ja die Wirkung, Überflufs und Mangel der einzelnen Gebiete und örtliche Preisunterschiede bis zu gewissem Grade auszugleichen. Der Börsenhandel hat vermöge seiner feiner ausgebildeten Technik diese Wirkung in ganz besonderem Mafse.

Die Übersichtlichkeit der Marktlage wirkt weiter aber auch darauf hin, dafs die Preisgestaltung korrekter wird, sich mehr der wirklichen Marktlage anpafst. In derselben Richtung ist der Umstand von Einflufs, dafs sich als Käufer und Verkäufer geschäftsgewandte und sachkundige Personen gegenübertreten. Von dem passiven Verhalten der Käufer gegenüber den Preisforderungen der Verkäufer, wie es im Kleinhandelsverkehr so weit verbreitet ist, kann im Börsenverkehr keine Rede sein. Hier ist der Käufer in der Lage und gewöhnt, alle in Betracht kommenden Momente sorgfältig zu berücksichtigen. Ebensowenig wird im Börsenhandel der Verkäufer sich so sehr an die gewohnte Preishöhe halten und auf die sorgfältige Kalkulation der Mindestgrenze seiner Preisforderung verzichten, wie es bei einem Teil des Kleinhandels der Fall ist. Dem Grofshandel ist überhaupt in diesen Dingen eine gröfsere Genauigkeit und Sorgfalt eigen. Der an der Börse konzentrierte Teil des Grofshandels macht davon keine Ausnahme.

Ein weiterer Vorteil der Börse ist die weitgehende Öffentlichkeit der Preise. Allen denen, die an der Sache interessiert sind, werden die Preise bekannt, die sich im Börsenverkehr ergeben. Das ist sonst weder bei den Preisen des Kleinhandels noch bei denen des aufserhalb der Börse sich vollziehenden Grofshandels in gleichem Mafse der Fall. In dieser Öffentlichkeit der Preise liegt eine ungemein wichtige und wertvolle Wirkung der Börse sowohl im Interesse der Produzenten als auch im Interesse des Grofshandels, um so mehr, als es an sich gerade die der

gesamten Marktlage entsprechenden Preise sind, die auf diese Weise den beteiligten Kreisen bekannt werden. Thatsächlich üben diese Preisveröffentlichungen der Börse weithin, selbst über die Landesgrenzen hinaus, eine regulierende Wirkung auf den ganzen Verkehr in den betr. Waren aus.

Diese günstigen Wirkungen der Warenbörse, die jedenfalls an sich möglich sind, werden durch den Warenterminhandel eher noch gesteigert als abgeschwächt, wenn wir vorerst einmal von den Ausschreitungen absehen.

Zum Terminhandel veranlafst die einzelnen Grofshändler und Produzenten zunächst ihr eigenes Geschäftsinteresse. Ihnen dient der Terminhandel dazu, sich rechtzeitig den Bezug der Waren zu sichern und sich gleichzeitig gegen unerwartete Preisverschiebungen zu schützen. Diese Wirkungen kann der richtig und verständig durchgeführte Terminhandel auch bis zu gewissem Grade haben. Das Geschäftsrisiko zu beseitigen ist natürlich unmöglich. Allerdings sind es vorzugsweise die grofsen und gröfsten Firmen, die sich diese Vorteile verschaffen können. Die kleineren Firmen können oft so grofse Mengen überhaupt nicht kaufen oder verkaufen, wie sie im Terminhandel der Börse wegen der usancemäfsigen Schlufseinheiten nötig sind. Aber es wäre verkehrt, den grofsen Firmen die Ausnutzung dieses Vorteils zu verwehren und zu verargen, weil nicht alle Firmen ebenso vorgehen können.

Wird ein umfangreicher Terminhandel durchgeführt, so hat das aber zugleich auch für die Gesamtheit eine günstige Wirkung. Der Vorteil, der den einzelnen, für den Verkehr in bestimmten Waren besonders wichtigen Firmen durch die rechtzeitige Sicherung des Warenbezuges und durch den Schutz gegen unerwartete Preisschwankungen geboten wird, summiert sich für die Volkswirtschaft dazu auf, dafs in der Versorgung der Bevölkerung mit den betr. Waren zeitliche Störungen weniger leicht eintreten, und dafs auch die zeitlichen Preisunterschiede abgeschwächt werden. Der Terminhandel ergänzt also in zeitlicher Beziehung die schon erwähnte örtliche Ausgleichung zwischen Mangel und Überflufs und zwischen den Preisunterschieden. Auch diese Wirkung kommt beim Handel ganz allgemein in bestimmtem Umfange vor, weil in jedem Handel ein gewisses spekulatives Element steckt. Aber die Form des Terminhandels ist in Bezug auf die zeitliche Ausgleichung ganz besonders wirksam. Wir erlangen also durch den Terminhandel eine regelmäfsigere Bedarfsversorgung und Preisgesaltung oder können sie wenigstens erhalten, und das ist von hohem Wert für die Gesamtverhältnisse.

Regelmäfsige Preisgestaltung bedeutet nicht, dafs Preisschwankungen überhaupt ausbleiben. Im Gegenteil, es entspricht gerade der Eigenart des Terminhandels, dafs fortwährend kleine Preisschwankungen eintreten. Das ist ein Zeichen dafür, wie sehr der von Sachverständigen durchgeführte Handel an der Börse fortdauernd alle die Momente zu berück-



sichtigen sucht, die auf den Preis einwirken können. Starre und für lange Zeit dieselbe Höhe innehaltende Preise treten gerade bei weniger fein ausgebildetem Grofshandel zu Tage, aber sie werden dann auch leicht bei einer fühlbaren Verschiebung der Marktlage sehr beträchtlich gesteigert oder gedrückt. Gerade dieses heftige Ausschlagen der Bewegung nach oben und nach unten kennzeichnet eine niedrigere Entwicklungsstufe des Grofsverkehrs. Der Terminhandel zeigt nur selten erhebliche Sprünge in der Preisbewegung, die Bewegung hält sich bei ihm normalerweise überhaupt in engen Grenzen, zittert aber innerhalb dieser Grenzen fortwährend hin und her. Diese Thatsache ist durch eingehende Untersuchungen von Cohn und Kantorowicz u. s. w. und durch die Materialien, die von der Börsenenquêtekommission beigebracht sind, durch mehrfache Aufsätze von Conrad in den Jahrb. f. Nat.-Ök. und Statistik unwiderleglich festgestellt. Auf Einzelheiten dieser Materialien kann hier nicht eingegangen werden. Erwähnt sei nur, dafs die dem Bericht der Börsenenquêtekommission beigefügte, von der Leipziger Wollkämmerei gelieferte graphische Darstellung über die Kammzugpreise von 1876 bis Anfang 1893 deutlich erkennen läfst, dafs vor der Einführung des soviel angefochtenen Kammzugterminhandels in Antwerpen (1888) die Preisbewegung sich in längeren und gröfseren Wellen vollzog, als seit 1888. Gerade diese Darstellung ist sehr lehrreich. Für guten australischen A-Zug stieg darnach der Preis (für 1 kg), der sich im allgemeinen in langgestreckten Linien bewegte, in der Zeit von 1876—1887 drei Mal plötzlich sehr erheblich. Das erste Mal geschah das vom Juli bis November 1876 (um etwa 1,48 M.), das zweite Mal vom Oktober 1879 bis April 1880 (um 1,78 M.), das dritte Mal vom April—September 1886 (um etwa 2,12 M.). Seit 1888 schwankt dagegen der Preis fortwährend auf und nieder. Die stärkste Verschiebung bis 1893, der Preisabfall vom Dezember 1889 bis zum Juni 1890 zeigte eine Differenz von 1,65 M., erreichte also noch nicht die Stärke der Verschiebungen von 1879 und 1886. Der Leipziger Handelskammerbericht ergiebt für 1 kg derselben Sorte folgende Durchschnittspreise in Mark:

	Jan. Febr.	März April	Mai Juni	Juli Aug.	Sept. Okt.	Nov. Dez.	Abstand zwischen höchst. u. niedr. Preis
1895	3,20	3,25	3,30	3,75	4,10	3,85	0,65
1896	4,10	4,15	3,90	3,80	3,60/3,55	3,65	0,60
1898	3,80/3,90	4,00	4/4,05	4,10/4,20	4,20/4,10	4,25/4,40	0,60

(Für 1897 giebt der Bericht die Zahlen nicht an.)

Auch hier sind die Schwankungen in sehr engen Grenzen geblieben.

Der Terminhandel trägt weiter dazu bei, den Markt für den effektiven Verkehr zu erweitern. Durch ihn wird der Kreis der am Verkehr Beteiligten erheblich ausgedehnt und die Börse immer mehr zum Mittelpunkt eines umfangreichen Grofshandelsverkehrs ausgestaltet, und an

dieser Stelle können dann leicht auch grofse Mengen effektiver Waren untergebracht und angekauft werden. Selbst das Differenzgeschäft kann man davon nicht schlechthin ausschliefsen. Es ist ja oft nicht von vornherein die Ausgleichung durch blofse Zahlung der Preisdifferenz ins Auge gefafst worden. Sehr leicht kann deshalb doch schliefslich eine effektive Lieferung aus Anlafs von Differenzgeschäften eintreten. Gerade die bedeutendsten, an verschiedenen Plätzen vertretenen Spekulationsfirmen setzen auch grofse Mengen effektiver Waren um; sie begleichen vielleicht an der einen Börse den Abschlufs nur durch Differenzzahlung, während sie an einer anderen Börse die diesem Abschlufs zu Grunde liegende Menge thatsächlich liefern oder abnehmen, weil der dortige Kursstand ihnen das wünschenswert macht.

Die Erweiterung des Marktpublikums für den Börsenverkehr, wie sie durch den Terminhandel veranlafst oder doch erleichtert wird, ist geeignet, wichtige günstige Wirkungen des Börsenverkehrs noch zu steigern, soweit sich die Erweiterung auf sachverständige Personen erstreckt. Insbesondere gilt das von der Korrektheit der Preisgestaltung an der Börse. Je mehr sich die sachverständigen Kreise an dem Börsenverkehr beteiligen, desto mehr mufs auch die Preisbildung der wirklichen Marktlage entsprechen. Jedenfalls ist nachgewiesen, dafs die Terminpreise, die ja für spätere Termine voraus berechnet werden, neuerdings noch mehr als sonst durch die spätere thatsächliche Entwicklung bestätigt worden sind.

Nach allem mufs anerkannt werden, dafs von der Warenbörse im allgemeinen und vom börsenmäfsigen Warenterminhandel im besonderen günstige volkswirtschaftliche Wirkungen ausgehen können, wenn und soweit nicht Ausschreitungen und Auswüchse die günstigen Wirkungen durchkreuzen oder ganz aufheben.

Die Wertpapierbörse zeigt in Bezug auf ihre Handelsgegenstände und ihre Käufer und Verkäufer manche Eigentümlichkeiten, und deshalb kann das über die Warenbörsen und den Warenterminhandel Gesagte nicht ohne weiteres auf die Wertpapierbörse übertragen werden. Auch die Wertpapierbörse ist eine Centralstelle für den Abschlufs von Handelsgeschäften mit Beschränkung der Fortbewegung der Waren auf das notwendigste Mafs. Aber das Letztere bedeutet hier lange nicht so viel, als bei den Gegenständen, mit denen es die Warenbörse zu thun hat. Denn die Beförderung der Wertpapiere verursacht gegenüber dem Nennwert und gegenüber dem Marktwert, den sie verkörpern, nur minimale Kosten, und was der Verkehr an der Wertpapierbörse durch Vermeidung unnötiger Übertragungen der Papiere sparen kann, fällt nur wenig ins Gewicht. Dieser Gesichtspunkt, der sich bei den Warenbörsen sofort aufdrängt, darf also bei den Wertpapierbörsen aufser Betracht bleiben.

Was die Käufer und Verkäufer an den Wertpapierbörsen anlangt, so haben sie mit denen der Produktenbörse die Geschäftsgewandtheit gemein. Man weist ihnen auch wie diesen den Vorzug besonderer Sach-



kunde zu. Aber diese Sachkunde bedeutet bei den Wertpapierbörsen etwas anderes, als bei den Warenbörsen. Auf den Warenbörsen arbeiten überwiegend thatsächlich Grofshändler, die den Handel mit der betr. Ware berufsmäfsig durchführen und die Eigenschaften und Eigentümlichkeiten, die Bezugsgebiete und Bezugswege, die Absatzgebiete und Absatzwege und die Marktlage dieser Ware gründlich kennen. Der Getreidehändler, der Spiritushändler, der Wollhändler u. s. w., die an der Warenbörse erscheinen oder sich vertreten lassen, sind wirklich in Bezug auf den Artikel, für den sie interessiert sind, Fachmänner im eigentlichen Sinne des Wortes. Das ist die Regel, und nur ein geringer Bruchteil der regelmäfsigen Besucher und Auftraggeber der Warenbörse wird ohne solche Sachkunde aus blofsen Spekulationsrücksichten in den Börsenverkehr gedrängt. Bei der Wertpapierbörse haben wir Fachmänner in diesem Sinne in der Regel nicht. Die an der Wertpapierbörse regelmäfsig verkehrenden Personen sind zwar meist sachkundig in Bezug auf die Technik des Börsenverkehrs, aber sie sind es meist nicht in Bezug auf die Körperschaften und Organe, deren Papiere verhandelt werden, und sie beschränken sich auch nicht, wie meist der Warenhändler, auf eine Art der Vertriebsgegenstände, sondern greifen auf die verschiedensten Papiere über, jenachdem in dem einen oder anderen nach ihrer Meinung günstige Gewinnaussichten bestehen. Wer in rumänischen oder russischen oder türkischen oder ägyptischen oder argentinischen Staatspapieren an der Börse Kauf- und Verkaufgeschäfte abschliefst, kann deshalb noch nicht als ein sachkundiger Beurteiler der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Verhältnisse des betr. Landes gelten und ist auch sehr oft nicht sachkundig in diesem Sinne. Noch deutlicher zeigt sich das bei den Aktien und Obligationen von Verkehrs- und Industrieunternehmungen. Goldminenaktien, Aktien von Hüttenwerken, von chemischen Fabriken, von Maschinenfabriken, von Wagenbauanstalten, von Brauereien, von Spinnereien, Papierfabriken, Gasanstalten, Wasserwerken, Pulverfabriken, Zuckerfabriken u. s. w. werden im Börsenverkehr gekauft und verkauft. Aber wie viele dieser Käufer oder Verkäufer verstehen wirklich so viel von dem betr. Betriebe, um ein sachverständiges Urteil darüber abzugeben? Wie viele haben überhaupt einen Betrieb der betr. Art schon gesehen? Börsentechniker sind diese Käufer und Verkäufer, aber Fachmänner für den Unternehmungszweig, dessen Papiere in Frage kommen, sind sie in der Regel nicht. Die aufserhalb der Börse stehenden Auftraggeber sind ebenfalls sehr häufig in keiner Weise als Fachmänner anzusprechen. Selbstverständlich suchen sich Börsenmitglieder und Auftraggeber zu unterrichten und sich auf Grund der verschiedensten Nachrichten ein Urteil zu bilden, weniger darüber, wie der betr. Betrieb sich als solcher entwickeln wird, als darüber, ob die bekannt gewordenen Verhältnisse und Mafsnahmen des Betriebes geeignet sind, über dessen

Papiere eine günstigere oder ungünstigere Meinung an der Börse und im Publikum zu erzeugen. Nicht zu leugnen ist, daſs ein Teil der am Börsenverkehr interessierten Personen auf diesem Wege zu einem zutreffenden Urteil über die voraussichtliche Kursbewegung des betr. Papiers in der nächsten Zukunft gelangt. Aber sehr oft stellt sich dabei der Mangel an eigentlicher Sachkunde hindernd in den Weg und führt zu falschen Schlüssen, zu einer Überschätzung oder Unterschätzung anscheinend oder wirklich günstiger oder ungünstiger Thatsachen.

Dieser Umstand hat eine beachtenswerte Rückwirkung auf die Preisgestaltung an den Effektenbörsen. Auch die Effektenbörse zieht Angebot und Nachfrage in erheblichem Umfange zusammen, und sie führt aus diesem Grunde im ganzen zu einer richtigeren Bewertung der einzelnen Wertpapiere, als sie ohne diese Centralisation eintreten würde, und zur Abschwächung mancher zufälligen Einflüsse, die sich bei zersplittertem Wertpapierverkehr fühlbar machen können. Aber daſs die Börse nun alle an ihr gehandelten Wertpapiere gegeneinander richtig bewertet, und daſs ihre Bewertung sich bei allen Papieren den inneren Verhältnissen der ausgebenden Körperschaften und Unternehmungen anpaſst, das wird thatsächlich nicht erreicht. Die Korrektheit der Preise ist im wesentlichen relativer Art, d. h. sie ist in der Regel gröſser, als es ohne die Börse möglich wäre, aber eine absolute und ideale, der inneren Güte der Papiere angepaſste Korrektheit ist es nicht.

Man setzt die Wertpapierbörse nicht herunter, wenn man auf diese Schranken ihrer Preisbildungsfähigkeit nachdrücklich hinweist, ein Punkt, der übrigens oft ganz übersehen wird. Was die Wertpapierbörse leistet — immer von Auswüchsen und Miſsbräuchen abgesehen —, ist trotzdem sehr viel. Schon die oben erwähnte relative Korrektheit der Wertpapierpreise, die im Börsenverkehr erzielt wird, ist für alle Kreise von hohem Wert, welche dauernde oder vorübergehende Kapitalanlagen in Wertpapieren machen wollen, und die weitgehende Öffentlichkeit dieser Preise erleichtert allgemein den Wertpapierverkehr. Dazu kommt, daſs die Wertpapierbörse durch die Zusammenziehung des Verkehrs in Wertpapieren vielfach überhaupt erst einen Markt für solche Papiere schafft. Sie erst ermöglicht die Unterbringung der gewaltigen, nach vielen Milliarden zählenden Wertpapiere, die in der neuesten Zeit zur Ausgabe gelangt sind. In jedem Jahre werden auf der Erde mehrere Milliarden Mark neuer Wertpapiere hervorgebracht; das öffentliche Schuldenwesen, das Notenbankwesen, das Aktienwesen werfen unaufhörlich groſse Massen von Papieren ins Publikum. Sie unterzubringen, wäre ohne Centralstellen für den Wertpapierverkehr gar nicht möglich, und untergebracht, d. h. abgesetzt müssen diese Papiere werden, wenn sie überhaupt für die ausgebende Körperschaft oder Gesellschaft einen Nutzen bringen sollen.

Diese Schaffung und Erleichterung des Absatzes für die Wertpapiere greift über die Landesgrenzen weit hinaus; sie kommt nicht nur inländischen, sondern auch ausländischen Papieren zu gute und trägt dadurch dazu bei, Mangel und Überfluſs in Bezug auf das verfügbare Kapital zwischen den verschiedenen Gebieten auszugleichen.

Schafft so die Börse den neuen Wertpapieren den nötigen Absatz, so schafft sie anderseits dem ständig sich wiederholenden Kapitalzuwachs die nötigen Anlagegelegenheiten. In sehr vielen Fällen wäre die passende Anlagegelegenheit gar nicht zu finden, wenn nicht die Börse alle wichtigen Anlagepapiere gewissermaſsen übersichtlich geordnet und mit Preisangaben versehen dem Anlage Suchenden vor Augen führte und ihm die Auswahl unter den verschiedenen Anlagegelegenheiten und die bequemste Benutzung der gewählten Anlagenart ermöglichte.

Dazu tritt sofort eine andere Wirkung. Für Jeden, der Kapital angelegt hat, kann es wünschenswert oder notwendig werden, das angelegte Kapital wieder flüssig zu machen. Das wird durch die Börse wesentlich erleichtert, und zwar im allgemeinen zu einem relativ korrekten Preise. An der Börse sind stets Käufer und Verkäufer für Wertpapiere zu finden; die Wertpapierbörse als Centralstelle des Verkehrs hat eben auch eine groſse „marktbildende", d. h. Käufer und Verkäufer anziehende Kraft.

Diese marktbildende Kraft wird auch an der Wertpapierbörse durch den Terminhandel noch erheblich gesteigert. An sich hat man ja bei Wertpapieren den Terminhandel weniger nötig als bei Waren, weil die Bewegung der letzteren viel umständlicher ist und viel gröſseren Zeit- und Kostenaufwand erfordert und deshalb oft schon frühzeitig vorbereitet werden muſs, um zeitlich den Mangel und Überfluſs auszugleichen. Bei Wertpapieren liegen die Verhältnisse auch in dieser Beziehung bequemer. Gleichwohl hat sich der Terminhandel in Wertpapieren vielfach entwickelt, weil er auch hier den Kreis der Käufer und Verkäufer erweitert, also die Operationen erleichtert und einen gewissen Schutz gegen seltene, aber umfangreiche Preisschwankungen bietet. Auch für den Wertpapierterminhandel ist es durch zahlenmäſsige Untersuchungen unwiderleglich festgestellt, daſs dadurch die Schwankungen der Kurse häufiger werden, aber sich in engeren Grenzen bewegen.

Hiernach muſs man die Warenbörse und die Wertpapierbörse und auch den Terminhandel, der an diesen Börsen stattfindet, an sich als notwendig und berechtigt anerkennen und ihnen auch nützliche Wirkungen für die Volkswirtschaft zuschreiben. Trotzdem kann man die vielfachen Klagen, die über diese Erscheinungen laut werden, nicht einfach und ausnahmslos als unbegründet bezeichnen. Eine objektive Würdigung führt vielmehr unzweifelhaft zu dem Schluſs, daſs nachteilige Wirkungen nicht zu leugnen sind. Sie sind oft geschildert und können deshalb hier kurz abgemacht werden. Die Miſsstände des Bören-

wesens beruhen vornehmlich auf der Thatsache, dafs an der Börse diejenige Spekulation, welche an der zeitlichen Preisdifferenz gewinnen will, in besonders starkem Mafse beteiligt ist, und dafs diese Richtung der Spekulation nicht selten krankhafte Formen annimmt, und dafs weiterhin der Terminhandel in grofsem Umfange auch in den Dienst der Spielsucht gestellt wird, wie sie sich an den Börsen Befriedigung zu verschaffen sucht. Gerade das führt dazu, dafs manche Börsen, wie z. B. die bedeutende Getreidebörse in Mannheim, sich gegen die Aufnahme des Terminhandels ablehnend verhalten und dadurch der marktbildenden Kraft des Terminhandels Schranken ziehen. Schon ohne solche Auswüchse kann der Terminhandel durch seine vielen Preisschwankungen lästig werden. Es ist z. B. eine häufige Klage der Woll-Textilindustriellen, dafs ihnen der fortwährende, wenn auch in engen Grenzen sich vollziehende Preiswechsel beim Kammzugterminhandel nachteilig sei, und etwas Richtiges steckt darin.

Noch mehr Anlafs zur Klage tritt dann ein, wenn sich die Spielsucht des Terminhandels bemächtigt. Dann kommt es nicht nur zu häufigen Schwankungen der Preise überhaupt, sondern nicht selten vorübergehend auch zur Abschwächung oder Aufhebung der Wirkung der natürlichen Faktoren der Preisbildung. Bisweilen schliefsen sich mafsgebende Firmen zu Spekulationsringen zusammen, um die Preise durch künstliche Entblöfsung des Marktes diktieren zu können. Solche Ringe brechen in der Regel nach kurzer Zeit wieder zusammen, aber sie können in der Zwischenzeit viel Schaden anrichten. Auch ohne solche Ringbildungen verleitet — wie erwähnt — das starke Interesse der Spekulation an einer bestimmten Preisbewegung nicht selten zu sonstigen, bisweilen recht skrupellosen Versuchen, die Gestaltung der Preise und Kurse künstlich zu beeinflussen. Geschieht das, so geht ein wesentlicher Vorteil der Börse, die möglichst korrekte Preisgestaltung, ganz oder zum Teil verloren.

Die Gefahren in dieser Hinsicht werden noch gröfser, wenn sich das reine Differenzgeschäft in dem Terminverkehr festsetzt, was durch die Eigenart dieses Geschäftszweiges gewifs nicht erschwert, viel eher erleichtert wird. Das Differenzgeschäft nimmt da, wo der Terminhandel beträchtlich entwickelt ist, unter dem Einflufs des Börsenspiels leicht unverhältnismäfsig grofsen Umfang an. In der von der Deutschen Börsenenquêtekommission veröffentlichten Arbeit „Die hauptsächlichsten Börsen Deutschlands und des Auslandes“ wird S. 146 mitgeteilt, dafs in Antwerpen betrugen für Kammzug:

	die Verkäufe im Terminhandel	die zur Expertise gelangten Mengen
1890	53 045 000 kg	3 563 171 kg
1891	65 375 000 „	6 000 922 „
1892 (bis 12. Dez.)	45 190 000 „	6 980 770 „

Die zur Expertise gelangten Mengen stellen etwa das dar, was effektiv geliefert wurde und in den Konsum überging. Dieser Teil beläuft sich auf etwa 1/10 der im Termingeschäft verkauften Menge, sodafs „also 9/10 des Geschäfts durch Differenzziehung erledigt worden sind". Dabei handelt es sich in vielen Fällen zweifellos nicht um reine, d. h. von vornherein beabsichtigte Differenzgeschäfte. Aber ob es nötig ist, die Ware durch so viele Hände nur formell gehen zu lassen, ehe sie an einen wirklichen Abnehmer gelangt, das darf man doch bezweifeln, auch wenn man dem Terminhandel und der Börse ganz unbefangen gegenüber steht. In Hamburg wurden im Terminhandel 1897 — auf Grund der Verbuchungen bei der Warenliquidationskasse — umgesetzt 9398500 dz Zucker, während Hamburger Händler von Fabriken in derselben Zeit 4375000 dz kauften. 1896 betrug der Terminumsatz in Zucker 13929500, die effektiven Ankäufe der Hamburger Händler 2816300 dz. Für Kaffee stellten sich in Hamburg:

		der Umsatz im Terminmarkt		die Gesamtzufuhr an Santoskaffee	
1897	auf	3783000	Sack	1217426	Sack
1896	„	3006000	„	941707	„
1895	„	2926000	„	875072	„
1894	„	3243500	„	588692	„

(Der Terminhandel in Kaffee bezieht sich lediglich auf „good average Santos-Kaffee".) Der Terminhandel setzt also auch hier ein Mehrfaches der thatsächlich herangebrachten Ware um, und es dürfte schwer sein, nachzuweisen, dafs diese Umsätze alle nötig sind, um die herangebrachte Ware dem Verbrauch zuzuführen.

Das starke Eingreifen der abstrakten Spekulation, der es sich nicht mehr um wirkliche Warenbewegung, sondern nur noch um den Gewinn der zeitlichen Preisdifferenz dreht, trägt dazu bei, die Bewegung der Preise noch unruhiger zu gestalten, als es ohnehin nach dem Gesagten beim Terminhandel der Fall sein mufs. Man darf nicht vergessen, dafs solche Schwankungen das Lebenselement dieser Art der Spekulation sind. Bei Waren oder Papieren, deren Preise sich längere Zeit gar nicht bewegen, kann sie nicht einsetzen. Gerade das steigert — wenn man von künstlicher Kursbeeinflussung ganz absieht — die ohnehin grofse Empfindlichkeit, mit der die Börse auf alle Verschiebungen zu reagieren pflegt, so sehr, dafs es geradezu krankhaft wird.

Das gilt für die Waren, es gilt aber noch mehr für die Wertpapiere im Börsenverkehr. Die Kurse der Wertpapiere unterliegen in noch viel stärkerem Mafse, als die Preise der Waren, den schon erwähnten psychologischen Einflüssen, die auf die Börsenbesucher und ihre Auftraggeber einwirken. Namentlich die Neigung, günstige Verschiebungen zu einer lebhaften Haussebewegung zu benutzen, findet an der Wertpapierbörse noch öfter und noch schärfer Ausdruck.

Noch nach einer anderen Richtung macht sich das umfangreiche Eingreifen der Wertpapierspekulation sofort nachteilig geltend. Die lebhafte Nachfrage nach Spekulationspapieren in den Zeiten der Haussebewegung führt dazu, die Emissionen bedeutend zu erweitern, insbesondere die Aktienemissionen. Nicht wenige Gesellschaften benutzen die Gelegenheit, neue Papiere auf den Markt zu werfen, viele Gesellschaften werden in solchen Zeiten vornehmlich deshalb errichtet, um neues Spekulationsmaterial zu schaffen, ohne Rücksicht darauf, ob sachliche Gründe die neuen Unternehmungen wirklich rechtfertigen. Ein erheblicher Teil dieser Schöpfungen bricht nach kurzer Zeit wieder zusammen, was aber nie möglich ist, ohne viele Existenzen schwer zu schädigen. Dazu kommt, dafs der starke Kapitalbedarf für solche Emissionen das Kapital leicht in falsche Bahnen leitet.

In derselben Richtung wirkt auch der grofse Kapitalbedarf für Reportzwecke, der sich in solchen Zeiten einzustellen pflegt. Anderen Gebieten des Wirtschaftslebens wird dadurch die Kapitalbeschaffung erschwert und verteuert zum Nachteil des Ganzen, und viele Kapitalisten werden zu ihrem eigenen Schaden verleitet, unsichere Anlagegelegenheiten aufzusuchen.

Man würde über alle diese Dinge noch leichter hinwegsehen können, wenn sie sich lediglich innerhalb des Kreises der Börsenbesucher abspielen würden. Aber die Börse greift schon in normalen Zeiten weit über diesen Kreis hinaus, und in den Hausseperioden drängt sich Alles zur mittelbaren Teilnahme an dem Börsenverkehr. Die Einrichtungen der Börse erleichtern diese mittelbare Teilnahme ungemein, und die Zahl der Firmen, welche sich diesem Streben zur Verfügung stellen, ist reichlich grofs. Personen mit sehr beschränkten Mitteln und Kenntnissen werden dadurch in den taumelhaften Tanz des Börsenspiels hineingezogen. Auch hierfür sind die thatsächlichen Belege Legion.

Segen erwächst daraus nicht. Die Teilnahme weiter Schichten des Volks am Börsenspiel verstärkt alle ungesunden Bewegungen an der Börse, befördert den Leichtsinn und die Gewinnsucht und die Unterschätzung der ehrlichen, nur schrittweise vorwärts kommenden Arbeit, steigert den übertriebenen Luxuskonsum, stumpft das Gewissen des Volks gegen bedenkliche Vorgänge ab, stürzt viele Leute dauernd in's Unglück, untergräbt mit einem Worte Moral, Solidität, Arbeitsenergie und Wohlstand in weiten Kreisen. Ich erkenne gewifs die grofse Bedeutung der Wertpapierbörsen für die ganze Kapitalbewegung willig an; aber sind solche Vorgänge noch nötig, um das anlagesuchende Kapital und die vorhandenen Wertpapiere in die richtige Beziehung zu einander zu setzen?

Kein vernünftiger Mensch kann diese Frage bejahen, und gerade wer einen gesunden Börsenverkehr für unsere wirtschaftlichen Verhältnisse als unentbehrlich und nützlich betrachtet, darf sich nicht scheuen, den Finger

in die offene Wunde zu legen, die sich hier an dem Börsenorganismus zeigt. Hier treten Gefahren zu Tage, die ernster Art sind und die guten Wirkungen, die von den Börsen ausgehen können, in bedenklicher Weise zu schmälern vermögen. Gefahren bekämpft man aber nur, wenn man sie klar in's Auge faſst.

Es handelt sich bei diesen Dingen, wie ausdrücklich betont werden muſs, um Auswüchse und Miſsstände, die vorzugsweise dem Umsichgreifen des Börsenspiels zuzuschreiben sind. Zum Wesen der Börse gehört es nicht, daſs sie diesem Spiele dient, und für das Vorhandensein der Spielleidenschaft ist die Börse nicht verantwortlich. Die Spielsucht ist unausrottbar und wird sich immer Befriedigung verschaffen, mag es Börsen geben oder nicht. Aber das darf nicht verschwiegen werden, daſs die Organisation und Einrichtung des Börsenverkehrs und die groſse Bedeutung, die in diesem Verkehr dem Streben nach der Gewinnung zeitlicher Kurs- und Preisdifferenzen beigelegt wird, der Spielsucht willkommene Handhaben bietet, sich an der Börse einzunisten.

Wer freilich deshalb die Börsen schlieſsen wollte, würde das Kind mit dem Bade ausschütten und mit den Auswüchsen auch die vielen und groſsen Vorteile der Börse beseitigen. Wir können die Börsen nicht entbehren und haben deshalb auch nur dafür zu sorgen, daſs der Börsenverkehr sich in möglichst gesunden Formen bewege. Die Lösung dieser Aufgabe fällt in das Gebiet der inneren Handelspolitik.

Zweiter Teil. Die Handelspolitik.

1. Kapitel. Die Handelspolitik im allgemeinen.

§ 1. **Begriff und Arten der Handelspolitik.** Unter Handelspolitik verstehe ich die Gesamtheit der Maſsnahmen, mit denen die öffentliche Gewalt eine unmittelbare Einwirkung auf den Handel beabsichtigt.

Diese Begriffsbestimmung, die von den üblichen abweicht, bedarf einer kurzen Rechtfertigung.

Auf den Handel und seine Verhältnisse wirken fast alle Maſsnahmen der öffentlichen Gewalt sowohl im Innern des Landes als auch hinsichtlich der Beziehungen zum Auslande in irgend einer Weise ein. Die Art, wie das Gemeinweseu im Auslande vertreten wird, die freundlichere oder unfreundlichere Gestaltung der Beziehungen zu fremden Nationen, der Ausbau und die Handhabung des allgemeinen bürgerlichen Rechts, die Ordnung der Staats- und Gemeindefinanzen, die Regelung des Maſs-, Gewichts-, Geld-, Bank-, Versicherungs-, Eisenbahn-, Post-, Telegraphen-, Wasserstraſsen-, Militärwesens und wie die Dinge alle heiſsen, sie alle haben auch für den Handel Bedeutung und können günstig oder ungünstig auf ihn einwirken. Wollte man deshalb alle diese Bethätigungen der öffentlichen Gewalt als Handelspolitik bezeichnen, so würde die gesamte innere und äuſsere Politik unter diesen Begriff zu rechnen sein. Thatsächlich machen wir aber durchweg einen Unterschied zwischen Politik im allgemeinen und Handelspolitik im besonderen. Wir betrachten die Handelspolitik als einen besonderen Zweig der Politik überhaupt, wir setzen also stillschweigend voraus, daſs nur ein bestimmter Kreis der Bethätigungen der öffentlichen Gewalt der Handelspolitik zuzurechnen sei. Welcher Kreis kann das sein? Soll der Begriff „Handelspolitik“ nicht ganz verschwommen sein, so kann er sich nur auf die Maſsregeln beziehen, deren bewuſster Zweck in einer unmittelbaren Einwirkung irgend welcher Art auf den Handel besteht, bei denen also die öffentliche Gewalt eine solche unmittelbare Einwirkung auf den Handel beabsichtigt. Alles andere, dessen Zweckbestimmung nicht in dieser Richtung liegt, mag geeignet sein, mittelbare Einwirkungen auf den Handel zur Folge zu haben, aber zur Handelspolitik gehört es nicht.

Hierbei ist ausdrücklich die Rede nicht von einer unmittelbaren Förderung des Handels, sondern von einer „unmittelbaren Einwirkung auf den Handel“. Eine Einwirkung auf den Handel kann fördernder

oder hemmender Art sein. Beide Seiten der Sache müssen berücksichtigt werden. Nur die Förderung der Handelsinteressen als Aufgabe der Handelspolitik hinzustellen, würde den thatsächlichen Verhältnissen widersprechen. Der Handel ist nur eine unter den vielen Äufserungen des Volkslebens. Die Handelspolitik kann also auch nur eine unter den verschiedenen Richtungen der Politik des Gemeinwesens sein. Darin liegt eine wesentliche Schranke für die Bethätigung der Handelspolitik. Soweit sie eine unmittelbare Förderung der Handelsinteressen beabsichtigt, ist sie doch zu einer rücksichtslosen Verfolgung dieser Interessen nicht im stande, weil sie sich selbst nicht aus dem Zusammenhang mit der Politik überhaupt und weil sie den Gegenstand ihrer Förderung, die Handelsinteressen, nicht aus dem Zusammenhange mit dem ganzen Volksleben herauslösen kann. Dieser Zusammenhang bedingt, dafs — sowie Mafsregeln der allgemeinen Politik die Handelsinteressen berühren — die Mafsnahmen der Handelspolitik auch wieder zurückwirken auf die Interessen anderer Zweige des Volkslebens. Die Kaufleute wird das nicht hindern, ihre besonderen Interessen mit aller Schärfe und ohne ängstliche Abwägung der Rückwirkung auf andere Interessen wahrzunehmen, und Niemand kann ihnen das zum Vorwurf machen. Sie thun dabei nur dasselbe, was andere Kreise auch thun. Es ist auch an sich durchaus wünschenswert, dafs die besonderen Interessen der einzelnen Berufszweige unverhüllt zum Ausdruck kommen. Aber die öffentliche Gewalt kann sich nicht zum Träger dieser unverhüllten Sonderinteressen machen. Sie kann nicht in der Handelspolitik die Interessen der Kaufleute, in der Gewerbepolitik die Interessen der Gewerbetreibenden, in der Verkehrspolitik die Interessen der Verkehrsanstalten, in der Bankpolitik die Interessen der Banken u. s. w. rücksichtslos zu fördern suchen. Sie würde dann fortwährend mit sich selbst in Widerspruch geraten und den Interessengegensatz der einzelnen Berufszweige auf die Mafsregeln der öffentlichen Gewalt übertragen. Die öffentliche Gewalt hat überhaupt nicht die Aufgabe, die Einzelinteressen als solche und um ihrer selbst willen zu fördern, sondern ihre Aufgabe ist, das Gesamtinteresse wahrzunehmen. Soweit dieses Gesamtinteresse durch Förderung von Einzelinteressen auch seinerseits dauernd gefördert wird, kann die öffentliche Gewalt natürlich die Einzelinteressen unterstützen. Soweit aber die Einzelinteressen in Kollision mit dem Gesamtinteresse kommen, hat die öffentliche Gewalt das letztere voranzustellen und der einseitigen Verfolgung der Einzelinteressen entgegenzutreten. Überträgt man das auf die Handelspolitik, so ergiebt sich sofort, dafs sie sowohl fördernd als auch hemmend auf den Handel einwirken mufs, wenn das Gesamtinteresse gewahrt bleiben soll. Die Aufgabe der Politik überhaupt beschränkt sich auf die Förderung des Gesamtinteresses, die Aufgabe jedes Specialzweiges der Politik besteht ebenfalls in der Förderung des Gesamtinteresses, aber gerade deshalb

nicht lediglich in der Förderung der Interessen des in Frage kommenden einzelnen Zweiges der Volkswirtschaft.

Dem trägt die vorangestellte Begriffsbestimmung Rechnung, da sie sowohl die fördernde als auch hemmende Einwirkung auf den Handel umschliefst.

Auch wenn man sich auf den Handel als solchen zurückziehen will, kann man als Aufgabe der Handelspolitik nicht einfach die Förderung der Handelsinteressen bezeichnen. Innerhalb des so mannigfach gearteten und so vielgestaltigen Handels giebt es nur ganz wenige Interessen, die überall mit den gleichen Mafsnahmen befriedigt werden können. Viel häufiger liegt die Sache so, dafs, was dem Einen nützt, einem Anderen schadet. Es kann deshalb auch nicht von der Handelspolitik verlangt werden, dafs sie die Handelsinteressen schlechthin fördere; vielmehr mufs sie auch hier die auseinandergehenden Interessen nach ihrer Tragweite für die Gesamtheit abwägen und kann nur da fördernd in die Verhältnisse des Handels eingreifen, wo es dem Gesamtinteresse dienlich ist, und wird da hemmend einwirken müssen, wo es im Gesamtinteresse erforderlich ist.

Die thatsächlichen Vorgänge auf dem Gebiet der Handelspolitik bestätigen die Richtigkeit des Gesagten durchaus. Von den Mafsregeln, die übereinstimmend der Handelspolitik zugerechnet werden, sind nicht wenige, z. B. die im Interesse der Konsumenten ergriffenen, hemmender Art für den Handel. Überhaupt nimmt fast ausnahmslos Niemand Anstofs daran, Mafsregeln, die den Schutz der Konsumenten betreffen, als Bethätigungen der Handelspolitik zu bezeichnen. Diesem Umstande mufs aber auch die Begriffsbestimmung Rechnung tragen, und das wird oft nicht genügend beachtet.

Die Handelspolitik pflegt in innere und äufsere Handelspolitik geschieden zu werden. Wir können diese hergebrachte Einteilung beibehalten, weil das Gesamtinteresse, dessen Wahrnehmung der Handelspolitik obliegt, sowohl im inneren Verkehr als auch bei den wirtschaftlichen Beziehungen zum Auslande eine Einwirkung auf den Handel nötig macht. Aber man mufs sich dabei klar machen, dafs der Ausdruck „Handel“ einen verschiedenen Sinn hat, jenachdem es sich um innere oder äufsere Handelspolitik dreht. Die Bezeichnung „innere Handelspolitik“ bezieht sich auf den Handel im engsten Sinne des Wortes, auf den Kaufmannshandel, der sich mit dem Vertrieb der Erzeugnisse anderer befafst. Bei der äufseren Handelspolitik spielt dieser Kaufmannshandel zwar ebenfalls eine wichtige Rolle, aber die äufsere Handelspolitik greift — wie schon im ersten Teil betont — weit darüber hinaus; sie erfafst auch den Fabrikhandel, die Güterbewegung als solche, die ganzen wirtschaftlichen Beziehungen zum Auslande, mit einem Worte Alles, was irgendwie dazu dient, die räumliche, zeitliche und persönliche Trennung der Konsumenten von den Produzenten für die Bedarfsversorgung unschäd-

lich zu machen. Daraus erklärt es sich auch, dafs man die Schiffahrtspolitik als einen Zweig der äufseren Handelspolitik zu betrachten sich gewöhnt hat, obwohl sie unter den engeren Begriff „Handel“ nicht zu bringen ist.

Der Träger der inneren wie der äufseren Handelspolitik ist die öffentliche Gewalt. Darunter ist aber keineswegs nur der Staat als die oberste Stufe der Gewalt zu verstehen. Im Mittelalter waren es vielmehr vorzugsweise die in den städtischen Gemeinwesen verkörperten öffentlichen Gewalten, die sich der inneren und äufseren Handelspolitik widmeten, während die Staatsgewalt als solche nur wenig in diese Dinge eingriff. Für die innere Handelspolitik haben die städtischen Gemeinwesen auch heute noch eine Bedeutung, die allerdings hinter der des Staates weit zurücktritt. Für die äufsere Handelspolitik dagegen ist der Staat ganz an die Stelle der städtischen Gewalten getreten. Die überwiegende Bedeutung, die hiernach jetzt dem Staat als Träger der Handelspolitik zukommt, erklärt sich zum Teil aus der Steigerung der Aufgaben, die dem Staat von der öffentlichen Meinung zugewiesen werden, vor allem aber aus der Verschiebung der Verkehrs- und damit überhaupt der Wirtschaftsverhältnisse.

Dank der grofsen Fernwirkung des heutigen Verkehrswesens hat das wirtschaftliche Leben sich aus der früheren Zersplitterung in zahlreiche Wirtschaftscentren kleinen Umfangs herausgearbeitet, und die gegenseitige Beeinflussung der wirtschaftlichen Arbeit der einzelnen Bezirke erstreckt sich jetzt über weite Gebiete, nicht nur des Landes, sondern der Welt. Das mufste zur Folge haben, dafs diejenige Stufe der öffentlichen Gewalt, welche über den Interessen der engeren Gebiete steht, also der Staat, die Aufgaben der Handelspolitik immer mehr auf sich nahm, weil nur an dieser Stelle die volle Wahrung des Gesamtinteresses möglich ist.

§ 2. **Die Organe der Handelspolitik.** Die besonderen Organe der Börsenpolitik, wie Staatskommissare, Börsenausschlufs u. s. w., sind schon bei Behandlung der Börse besprochen und bleiben deshalb hier aufser Betracht. Im übrigen kommen mittelbar als Organe der Handelspolitik fast alle Gemeinde-, Staats- und Reichsbehörden in Betracht, soweit sie bei der Ausführung der handelspolitischen Mafsnahmen der Gesetzgebung und Verwaltung mitzuwirken haben. Auch diese scheiden hier aus. Es bleiben also nur diejenigen Organe zu besprechen, die unmittelbar mit der Bearbeitung der Handelsangelegenheiten befafst sind.

Derartige Organe stellen sich durchweg als Centralbehörden dar. Ihre Entwicklung gehört der Neuzeit an. Sie erscheinen meist als Ministerien, denen aber in der Regel nicht lediglich die Handelsangelegenheiten unterstellt sind. In Preufsen hatte schon Friedrich d. Gr. 1748 eine Centralstelle in dem Departement für Post-, Kommerz- und Manu-

fakturſachen geschaffen. Als 1810 in Preuſsen Ministerien eingeführt wurden, sah man ein besonderes Handelsministerium nicht vor. Die Handelsangelegenheiten wurden dem Minister des Innern unterstellt. Am 17. April 1848 erst wurde vom Ministerium des Innern ein besonderes Ministerium für Handel, Gewerbe und öffentliche Arbeiten abgezweigt, dem auch das Berg-, Hütten- und Salinenwesen zugewiesen war. 1878 wurde von diesem Ministerium ein Ministerium der öffentlichen Arbeiten einschl. Berg-, Hütten- und Salinenwesen abgezweigt und das Handelsministerium auf Handel und Gewerbe beschränkt. 1890 kam das Berg-, Hütten- und Salinenwesen wieder an das Handelsministerium. Seine Aufgabe geht also weit über den Handel hinaus. Die Handelsangelegenheiten werden in der I. Abteilung des Ministeriums besorgt.

Als gutachtliches Centralorgan für volkswirtschaftliche Angelegenheiten, also auch für Handelsfragen wurde in Preuſsen 1880 der „Volkswirtschaftsrat" geschaffen; von dessen 75 Mitgliedern — auf 5 Jahre berufen — wählt der König 45 aus einer doppelten Kandidatenliste aus, die von den Handelskammern, kaufmännischen Korporationen und landwirtschaftlichen Vereinen aufgestellt wird, während die übrigen 30 vom Könige unmittelbar ernannt werden. Im Volkswirtschaftsrat besteht eine besondere Sektion für den Handel.

Im Deutschen Reich, dem die Beaufsichtigung und Gesetzgebung in Bezug auf Zoll- und Handelsangelegenheiten zusteht, hat der Bundesrat einen dauernden Ausschuſs für Handel und Verkehr. Für die auswärtige Handelspolitik besteht weiter im Auswärtigen Amt eine handelspolitische Abteilung. Im übrigen unterstehen die Handelsangelegenheiten dem Reichsamt des Innern neben vielen anderen Materien.

In den deutschen Einzelstaaten mit Ausnahme Preuſsens sind die Handelsangelegenheiten dem Ministerium des Innern zugewiesen. In Württemberg steht unter diesem Ministerium eine Centralstelle für Gewerbe und Handel, in welcher neben den Beamten auch sachverständige Beiräte sitzen.

In England ist die Centralstelle für die Behandlung der Handels-, Verkehrs- und Gewerbeangelegenheiten in dem board of trade zu erblicken, dessen Vorsitzender als Handelsminister erscheint. Der board of trade (1695 errichtet, 1782 aufgelöst, aber schon 1784 wieder errichtet) ist eigentlich ein beratendes Kollegium hervorragender Staatsbeamter und mit dieser Aufgabe als Komitee des „Geheimen Rates" eingerichtet. Im Laufe der Zeit sind ihm aber viele ständige Verwaltungsfunktionen übertragen worden.

In Frankreich hatte Napoleon I. ein Ministerium für Handel und Gewerbe errichtet. Es wurde in den 20er Jahren mehrmals aufgehoben und wieder eingerichtet. Erst seit 1831 besteht es dauernd. 1839 wurden die öffentlichen Arbeiten abgezweigt und einem besonderen Ministerium

überwiesen. Die Bearbeitung des Handels ist im Handelsministerium einer besonderen Direktion zugeteilt, neben der bisher noch drei, seit 1899 noch 4 andere Direktionen bestehen. Auch der Ackerbau ist diesem Minister unterstellt. Daneben bestehen noch ein conseil supérieur du commerce und ein conseil général du commerce als gutachtliche Centralorgane.

Auch in anderen Staaten sind besondere Handelsministerien vorhanden, denen aber regelmäfsig noch andere Zweige zugeteilt sind, bald die öffentlichen Arbeiten, bald das Wasserwesen, bald das Gewerbewesen, bald der Ackerbau u. s. w. Mehrfach, wie in Belgien, Rufsland, Italien, sind noch gutachtliche Centralorgane neben dem Ministerium vorhanden, deren staatsrechtliche Stellung natürlich verschieden ist. In Oesterreich hat im Jahre 1898 die Regierung eine Nachbildung des preufs. Volkswirtschaftsrates in Gestalt eines „Industrie- und Landwirtschaftsrates“ errichtet. Derselbe gliedert sich in zwei Sektionen von je 75 Mitgliedern. Die hier in Betracht kommende Sektion für Handel, Gewerbe und Industrie hat eine handelspolitische, eine Export- und eine Industrieabteilung. Von den 75 Mitgliedern dieser Sektion werden 34 durch die Handels- und Gewerbekammern und 21 durch industrielle Vereine gewählt; die übrigen 20 ernennt der Handelsminister. In Ungarn ist ebenfalls bald darnach ein gutachtliches Centralorgan in Gestalt des „Landesindustrierates“ geschaffen. Es besteht aus 70 Mitgliedern, darunter 10 höhere Beamte, 12 vom Handelsminister und 2 vom Ackerbauminister ernannte und 24 von den Fachkorporationen und Vereinen und 22 von den Handels- und Gewerbekammern gewählte Mitglieder.

In welcher Weise die Centralbehörden für die Verwaltung der Handelsangelegenheiten auszugestalten sind, ob als selbständige Ministerien oder als Glied einer Centralbehörde allgemeinen Charakters, läfst sich theoretisch nicht entscheiden. Manches spricht für die Aussonderung eines eigenen Handelsministeriums; man darf im allgemeinen annehmen, dafs diese Aussonderung ein tieferes Durchdringen der Angelegenheiten und Eigentümlichkeiten des Handels erleichtert, aber auch zur Entwicklung eines gewissen Ressortfanatismus führen kann. Man kann anderseits nicht leugnen, dafs auch bei der Unterbringung der Handelsangelegenheiten in einem Ministerium allgemeinen Charakters, z. B. im Ministerium des Innern, die Möglichkeit besseren Verständnisses für Handelsangelegenheiten gegeben ist, da auch bei diesem Vorgehen eine besondere Abteilung für die Handelsangelegenheiten eingerichtet werden mufs. Hier hängt viel von den Persönlichkeiten und den Traditionen der Behörde ab, und die geschichtlich gewordenen Zustände in Bezug auf die Centralverwaltung der Handelsangelegenheiten lediglich aus theoretischen Erwägungen abzuändern, liegt kein Grund vor.

Die Fragen der inneren und äufseren Handelspolitik von einander auch in der Behördenorganisation scharf zu trennen, ist in der Regel



nicht möglich. Soweit aber die Anbahnung der handelspolitischen Verträge mit dem Auslande von den für die sonstigen Handelsangelegenheiten wirkenden Centralstellen abgelöst wird, hat es viel für sich, sie mit der Verwaltung der auswärtigen Angelegenheiten zu vereinigen, da der Abschlufs handelspolitischer Verträge von der ganzen Richtung der auswärtigen Politik stark beeinflufst werden und zum Teil sogar durch dieselben Funktionäre gehen mufs, um Widersprüche zu vermeiden.

Bemerkenswert ist, dafs nach dem Gesagten die Verwaltung der Handelsangelegenheiten stets mit der Verwaltung anderer wirtschaftlicher Angelegenheiten verbunden ist. Wenn auch dabei die Entwicklung in den einzelnen Ländern verschiedene Wege gegangen ist, so zeigt sich doch überall, dafs man sich bemüht hat, die Hauptproduktionszweige mit dem Handel zusammenzufassen. Den inneren Grund dafür darf man darin sehen, dafs bei den fortdauernden und engen Berührungen des Handels mit der Produktion, für die er Bezug der Rohstoffe und Absatz der Erzeugnisse vermittelt, ein Auseinanderreifsen beider leicht gewisse Interessengegensätze bis in die Ministerialinstanz hinein fühlbar machen kann. Die gewerblichen Angelegenheiten werden aus diesem Grunde zweckmäfsigerweise an derselben Stelle wie die Handelsangelegenheiten behandelt. Ob der Ackerbau dazu gelegt werden soll und kann, wird bis zu gewissem Grade von dem Umfang und der Bedeutung der gewerblichen Entwicklung des Landes abhängig gemacht werden müssen. Verkehrsangelegenheiten mit der Handelsverwaltung zu vereinigen, kann insofern nützlich sein, als dadurch die Handelsinteressen bei der Verkehrspolitik besser erkannt und berücksichtigt werden können; es kann aber insofern nachteilig sein, als die Interessen der allgemeinen Finanzverwaltung vielleicht nicht genügend in Rücksicht gezogen werden, die doch bei diesen Dingen stark beteiligt sind.

Die Errichtung gutachtlicher Centralorgane lediglich für den Handel hat gegen sich die Gefahr, dafs die einseitige Vertretung der Handelsinteressen sich auch in der Centralverwaltung Geltung verschaffen kann. Will man also solche Gutachterorgane centraler Art überhaupt errichten, so wird man sie derart ausgestalten müssen, dafs die möglichst sachliche Abwägung der Interessen der einzelnen Erwerbszweige gegen einander erleichtert wird. Im übrigen darf man die Bedeutung solcher Organe nicht überschätzen. Da sie lediglich oder in weitaus überwiegendem Mafse auf die gutachtliche Äufserung beschränkt sind, so können sie eine dauernde Wirkung nicht entfalten; nur gelegentlich kommen sie zu Worte, wenn die Regierung einen Anlafs zu ihrer Befragung hat. Auf ihre Stimme zu hören, ist die Regierung natürlich nicht verpflichtet und kann sie nicht verpflichtet sein. Kann sie sich mit der Stellungnahme des Gutachterorgans nicht einverstanden erklären, so kann ihr das Hindernisse in der Öffentlichkeit bereiten, deren Über-

windung Mühe und Zeitverlust verursacht, und leicht wird das Anlafs geben, nur äufserst selten ein derartiges Organ zu befragen. Auch der preufsische Volkswirtschaftsrat ist nur sehr selten in Thätigkeit getreten.

Unter diesen Umständen fragt es sich, ob man nicht dasselbe und vielleicht noch mehr erreicht, wenn man statt eines dauernden, aber nur selten gefragten gutachtlichen Centralorgans gelegentlich, wenn wichtige Fragen zu klären sind, besondere Sachverständigenkommissionen bildet, deren Mitglieder richtig auszuwählen mit Hilfe der freien und der staatlich geregelten Interessenvertretungen der beteiligten Kreise ohne Schwierigkeit gelingen wird. —

Haben die genannten Organe im Innern des Landes ihren Sitz, so begegnen uns in den Konsuln „detachierte“, d. h. vom Heimatland räumlich getrennte Beamte, die für die Handelsangelegenheiten zwar nicht ausschliefslich, aber doch in hinreichend grofsem Umfange zu wirken haben, um hier als Organe der Handelpolitik mit erwähnt zu werden. Der Ursprung des Konsulatswesens weist ganz unmittelbar auf den Handel hin. Die Entwicklung knüpft an die mittelalterlichen Faktoreien der Kaufleute in fremden Ländern an.

Seit der Zeit der Kreuzzüge hatten die Italiener im näheren Orient solche Faktoreien errichtet. Die Beamten derselben erhielten unter mancherlei anderen Befugnissen auch das Recht, Streitigkeiten ihrer Landsleute unter einander zu entscheiden und die Klagen der Inländer gegen die ausländischen Kaufleute auszugleichen. Auf diese Beamten übertrugen die Italiener die Amtsbezeichnung consules, die ihnen bei städtischen Beamten und Handelsrichtern geläufig war. Die richterlichen Befugnisse der consules wurden durch besondere Privilegien des beteiligten fremden Staates anerkannt. Auch die Franzosen und Spanier erlangten im Orient derartige Privilegien. In den orientalischen Gebieten bestanden die richterlichen Befugnisse der Konsuln lange fort und bestehen zum Teil heute noch. Auch in den europäischen Ländern waren — namentlich von den Hanseaten — Faktoreien errichtet worden, deren Vorsteher ebenfalls gewisse richterliche Befugnisse hatten. In den Ländern der europäischen Kultur nahm der Staat immer mehr die Rechtspflege selbst in die Hand, sodafs das Bedürfnis nach richterlichen Obliegenheiten der Faktoreivorsteher in Abgang kam und sich zuletzt fast ganz verlor. Statt dessen schoben sich hier mehr die Handelsinteressen in den Vordergrund.

In unserer Zeit kommt die Wahrnehmung richterlicher Funktionen, also eine eigene „Konsulargerichtsbarkeit“, nur noch in einigen Ländern des näheren Orients, Asiens und Afrikas vor und beruht dort auf dem Herkommen oder auf besonderen Verträgen. Im übrigen liegt die Aufgabe der Konsuln wesentlich auf dem Gebiete des Schutzes der Privatinteressen im internationalen Verkehr. Zu diesen Privatinteressen gehören

auch die Handelsinteressen. Den Konsuln ist hinsichtlich der Handelsangelegenheiten u. a. eine regelmäfsige Berichterstattung über die Handelsverhältnisse ihres Bezirks aufgegeben, damit sie auf diese Weise den Absatz der einheimischen Erzeugnisse in ihrem Gebiet erleichtern, wobei im einzelnen natürlich die Vorschriften verschieden sind.

Die Beschaffenheit dieser Berichte ist namentlich in Deutschland, aber auch anderswo, in den Kreisen der Handel- und Gewerbetreibenden und bei deren Interessenvertretungen (Handelskammern u. s. w.) während der letzten Jahre sehr oft beanstandet worden. Man tadelt namentlich, dafs die Berichte nicht auf eine genügende volkswirtschaftliche Vorbildung der Konsulatsbeamten schliefsen lassen. Deshalb ist eine Bewegung im Gange, die eine entsprechende Umgestaltung der Vorbildung der Konsuln herbeiführen will. Dabei handelt es sich um die „Berufskonsuln", die nach dem Vorbilde Frankreichs vielfach an die Stelle der früheren „Wahlkonsuln" getreten sind. Jene sind unmittelbare Staats- bezw. Reichsbeamte, diese sind Kaufleute des betr. Landes. Gegen die Wahlkonsuln besteht das Bedenken, dafs der Kaufmann des fremden Landes oft nicht diejenige Unabhängigkeit und Uninteressiertheit aufweist, welche der ihn zum Konsul bestellende Staat voraussetzen mufs. In den Kreisen der Handel- und Gewerbetreibenden wird diese Auffassung offenbar geteilt; andernfalls würde man sicherlich das Zurückgreifen auf Kaufleute des fremden Landes, die ja die dortigen Geschäftsverhältnisse am besten kennen, empfehlen anstatt der veränderten, die volkswirtschaftliche Theorie und Praxis mehr berücksichtigenden Vorbildung der Berufskonsuln.

Das Ziel, das diese Bestrebungen mit Recht verfolgen, hat noch nicht erreicht werden können. Neuerdings ist deshalb im Deutschen Reichstage (13. März 1899) angeregt worden, „kaufmännische Berufskonsuln" anzustellen, d. h. ehemalige Kaufleute, die selbst keine Geschäfte mehr treiben, als Konkurrenten also auch nicht mehr erscheinen können. Solche Personen würden jedenfalls durch ihre genaue Kenntnis der Geschäftsverhältnisse ihres Bezirks wertvolle Anregungen bieten können. Sie sind aber Angehörige einer fremden Nation und verlieren dadurch an Unbefangenheit und sind oft auch nicht unabhängig genug.

Dafs eine Änderung wünschenswert sei, hat die deutsche Reichsregierung übrigens selbst anerkannt mit Worten und neuerdings mit Thaten. Sie will zunächst wichtigen deutschen Konsulaten besondere Sachverständige („Handelsattachés") beigegeben. In den Vereinigten Staaten von Amerika hat die Reichsregierung damit bereits begonnen. Weitere Handelsattachés sollen nach Südamerika (zunächst nach Buenos Ayres) und nach der Türkei (zunächst nach Konstantinopel) entsandt werden. Diese Personen sollen insbesondere den Absatz deutscher Erzeugnisse in den betr. Ländern fördern und zu dem Zwecke die wirtschaftlichen Verhältnisse ihres Bezirks gründlich studieren.

Der Gedanke hat manches für sich. Bei richtiger Auswahl sind die betr. Personen geeignet, manche Mängel, über die bis jetzt geklagt wurde, abzustellen und thatsächlich dem Absatz deutscher Erzeugnisse den Weg zu bahnen. Gleichzeitig sind sie politisch unbefangener, als die Kaufleute des betr. fremden Staates selbst. Nur wird es nötig sein, den Handelsattachés die nötige Bewegungsfreiheit und Selbständigkeit zu sichern, weil sich sonst tüchtige Leute nicht zur Übernahme solcher Posten bereit finden würden.

Aufserdem wird den öffentlichen Blättern zufolge bereits eine Vorlage ausgearbeitet, welche die Vorbildung der Konsuln anders regeln will. Anscheinend ist beabsichtigt, dafs die betr. Personen nach Ablegung des Referendariatsexamens für einige Jahre einem Konsulat zugeteilt werden und auch Gelegenheit erhalten, an Ort und Stelle in kaufmännischen Comptoirs zu arbeiten. Nach 3 Jahren sollen die Kandidaten alsdann nicht mehr das Assessorexamen, sondern das Konsulatsexamen ablegen, in welchem sie sich über Kenntnis der Sprache, der Geschichte, der staatlichen Einrichtungen und der volkswirtschaftlichen Verhältnisse des Landes, in welchem sie sich aufgehalten haben, über Kenntnis des Konsularrechts, des Seerechts und des Handelsrechts auszuweisen haben. Die Einzelheiten des Planes sind noch nicht bekannt.

Selbstverständlich können die besten Berichte der Handelsattachés und der Konsuln nicht zur vollen Wirkung kommen, wenn sie nicht möglichst schnell veröffentlicht und möglichst allgemein unter den Interessenten — durch Vermittlung der Handelskammern — verbreitet werden.

Was die thatsächlichen Verhältnisse anlangt, so hat sich die konsularische Vertretung Deutschlands im Auslande nach der dem Reichstag im November 1897 vorgelegten Denkschrift über die „Seeinteressen des Deutschen Reichs“ erheblich vermehrt.

Deutschland, in welchem gegenüber der früheren Zersplitterung seit 1867 das Konsularwesen Bundes- bezw. Reichssache ist, hatte im ganzen im Auslande:

	1872	1897
Konsulate	556	697
Darunter Berufskonsulate	29	92

Das stärkere Eindringen der Berufskonsuln in die konsularische Vertretung tritt hier deutlich zu Tage, weiter aber auch die erhebliche Vermehrung der Konsulate überhaupt. Von den Konsulaten entfielen auf:

	1872	1897
Europa, einschl. des asiatischen Rufslands und ausschl. der Balkanstaaten		
Konsulate	283	332
Darunter Berufskonsulate	4	28
andere Gebiete		
Konsulate	273	365
Darunter Berufskonsulate	25	64

An der Vermehrung sind hiernach vorzugsweise überseeische Gebiete beteiligt.

Was das Personal der Konsulate anlangt, so hatte Deutschland:

	1872	1897
Generalkonsuln	27	23
Konsuln	320	364
Vicekonsuln	164	222
Konsularagenten	62	105
Attachés	1	21
Summe	574	735
Davon Beamte	36	123
Aufserdem Kanzler, Sekretäre u. Dolmetscher	31	115

Das berufsmäfsige Personal hat mithin stark zugenommen. 1872 war nur etwa 1/16, 1897 dagegen fast 1/6 des Personals dem berufsmäfsigen Beamtentum zuzurechnen. Immerhin aber spielt das nicht berufsmäfsige Personal noch eine sehr grofse Rolle im deutschen Konsulatswesen, und man wird angesichts dieser Zahlen den Wunsch nicht unterdrücken können, dafs die Zahl der Wahlkonsuln noch weiter vermindert werde. Denn die vollen Ziele der konsularischen Vertretung lassen sich mit Hilfe von Beamten besser erreichen, als mit fremdländischen Kaufleuten, sofern jene in der richtigen Weise geschult und von passenden sachverständigen, aber dem eigenen Lande angehörenden Hilfspersonen unterstützt sind. —

Zu den Organen der Handelspolitik sind weiterhin zu rechnen die staatlich geregelten und anerkannten Interessenvertretungen. Sie sind Hilfsorgane der öffentlichen Verwaltung und haben die Aufgabe, sachverständige Gutachten über Handels- (und Industrie-) Angelegenheiten zu erstatten, über die Lage von Handel (und Gewerbe) zu berichten, durch Anträge zwischen den Behörden und den Interessenten zu vermitteln und weiterhin die Interessen der Handel- (und Gewerb-)Treibenden ihres Bezirks wahrzunehmen. Zum Teil sind ihnen auch gewisse behördliche Befugnisse zugewiesen, z. B. Ernennung von Revisoren für den Gründungshergang bei Aktiengesellschaften, Beaufsichtigung von Börsen u. s. w. In Oesterreich haben sie auch politische Wahlrechte.

Handelskammern (auch „Handels- und Gewerbekammern“ genannt) finden sich heute in sehr vielen Ländern; so in den Vereinigten Staaten von Amerika, in England, Frankreich, Italien, Holland, Belgien, Oesterreich-Ungarn, Dänemark, Luxemburg, Rumänien u. s. w. In Deutschland fallen an einigen Plätzen ihre Funktionen den „Korporationen der Kaufmannschaft“ bezw. deren Ausschüssen („Vorständen“, „Ältesten“ u. s. w.) zu.

Die Organisation der Handelskammern ist in den einzelnen Ländern sehr verschieden. In Hamburg, Bremen und Lübeck haben sie den Charakter staatlicher Behörden, in Grofsbritannien und den englischen Kolonien und in den Vereinigten Staaten von Amerika sind sie freie

Vereinigungen, in den meisten Ländern haben sie einen öffentlich rechtlichen Charakter, wenn sie sich auch hier wie überall aus Interessenten zusammensetzen.

Die Mitglieder der Handelskammern gehen aus der Wahl der Beteiligten hervor. Das aktive Wahlrecht ist nicht ganz gleichartig geordnet; die Hauptmasse der Wähler sind aber überall die in das Handelsregister eingetragenen kaufmännischen und gewerblichen Firmen. Für die Führung der laufenden Geschäfte bestellen die Handelskammern besondere Beamte; als eigentlicher Geschäftsführer erscheint der Syndikus (Sekretär), der heute in der Regel wissenschaftlich — insbesondere volkswirtschaftlich, zum Teil auch juristisch — vorgebildet sein mufs.

Die Handelskammern stehen in vielen Ländern unmittelbar unter dem Handelsminister, haben aber ein weitgehendes Recht der Initiative. Eine Pflicht zu ihrer Anhörung besteht indes für die Staatsbehörden in der Regel nicht. Manche Staatsbehörden unterhalten aber sehr rege geschäftliche Beziehungen zu den Handelskammern. In Ungarn z. B. hat 1898 der Handelsminister regelmäfsige Beratungen der Handelskammersekretäre unter dem Vorsitz des Vorsitzenden der zuständigen Ministerialabteilung angeordnet.

Die Wirkung der Handelskammerthätigkeit hängt vorzugsweise von der Tüchtigkeit und Arbeitsenergie ihrer Mitglieder und leitenden Beamten ab; dafs sie aber im stande sind, bei guter Besetzung sehr erspriefslich zu wirken und dem Handel und Gewerbfleifs ihres Bezirks wertvolle Dienste zu leisten, hat die Erfahrung bewiesen.

Die ganze Einrichtung ist französischen Ursprungs und entwickelte sich, als die lokale Gliederung der Handelsinteressen, wie sie der mittelalterlichen Stadtwirtschaft eigen war, der Zusammenfassung des Wirtschaftslebens durch die modernen Staaten weichen mufste. Bis dahin hatten die städtischen Behörden als Träger der Handelspolitik in den dem Mittelalter eigentümlichen Korporationen der Beteiligten sachverständige Organe zur Verfügung. Im modernen Staatswesen bedurfte es dafür besonderer Organe. In Marseille — bezeichnenderweise also in einem wichtigen Seehandelsplatz — ist die erste Handelskammer als ständige Einrichtung 1650 geschaffen, nachdem schon vorher — seit 1599 — jährlich eine Reihe von Kaufleuten zur gemeinsamen Beratung der Handelsangelegenheiten berufen worden war. Die 1650 als ständiges Organ errichtete, mit einem Sekretär als ständigem Beamten versehene Handelskammer war ursprünglich nur ein kommunales Organ, wurde aber mehr und mehr zu einem staatlichen Organe. Die Regierung beförderte gegen Ausgang des 17. Jahrhunderts die Verbreitung ähnlicher Organe. Schon 1664 hatte Colbert die Bildung von Handelsräten angeregt. Im Jahre 1700 wurde dann ein conseil royal de commerce errichtet, also ein centrales gutachtliches Organ, bestehend aus

6 Staatsräten und 14 Kaufleuten, zu dessen Information lokale Handelskammern dienen sollten, wie sie 1700 in Dünkirchen, 1701 in Lyon, Rouen, Bordeaux, Toulouse u. s. w. gebildet wurden. Bis zur Revolutionszeit waren in Frankreich 13 Handelskammern entstanden, die aber 1791 aufgehoben wurden; die Stimmung war damals solchen korporativen Organisationen überhaupt nicht günstig. NAPOLEON I stellte 1802 die Institution der Handelskammern wieder her, und mit der französischen Verwaltung wurde dann die Einrichtung übertragen auf Italien, Belgien, Holland und West-Deutschland.

In Köln, Krefeld, Aachen, Eupen, Malmedy und Stolberg wurden in der Zeit der französischen Herrschaft (1802) Handelskammern errichtet. Sie blieben auch nach den Freiheitskriegen bestehen, und ihre Zahl wurde durch Königliche Kabinettsorders bald vermehrt; Koblenz, Wesel, M.-Gladbach, weiterhin Barmen, Elberfeld, Düsseldorf, Duisburg, Essen, Lennep, Solingen und Mühlheim a. d. Ruhr erhielten dadurch besondere Handelskammern. Durch Verordnung vom 11. Februar 1848 wurden in Preufsen auch zum erstenmal die Verhältnisse der Handelskammern geregelt, und auf dieser Grundlage vermehrten sich die Handelskammern noch weiter. Durch Gesetz vom 24. Februar 1870 wurde die Frage der Handelskammern gesetzlich geregelt. Das Gesetz ist durch Novelle vom 19. August 1897 in mehreren Punkten geändert und ergänzt worden. Die wichtigsten Änderungen, die das neue Gesetz einführt, sind zu erblicken in der Befugnis der Handelskammern, Anstalten, Anlagen und Einrichtungen zur Förderung von Handel und Gewerbe, zur Ausbildung und Erziehung und zum sittlichen Schutz der Gehilfen und Lehrlinge zu unterstützen, zu begründen und zu unterhalten, und in der Verleihung der Rechte einer juristischen Person an die Handelskammern. Unabhängig von den Handelskammern hatten sich daneben an Stelle der alten Kaufmannsgilden kaufmännische Korporationen in Berlin, Königsberg, Memel, Tilsit, Elbing, Danzig, Stettin und Magdeburg gebildet, deren Organisation von derjenigen der Handelskammern abweicht, deren Ziele und Aufgaben aber im wesentlichen mit denen der Handelskammern zusammenfallen. In Magdeburg hat sich inzwischen die „Kaufmannschaft" in eine Handelskammer umgestaltet.

Die Organisation der Handelskammern hat auch aufserhalb Preufsens Wurzel gefafst, (so in Bayern seit 1847, in Württemberg seit 1854, in Sachsen seit 1861 u. s. w.) wobei sich aber in den Einzelheiten manche Abweichung ausbildete. Im ganzen gab es Ende 1898 in Deutschland 145 Handelskammern und kaufmännische Korporationen, davon 89 in Preufsen, 9 in Baden, 8 in Bayern, 8 in Württemberg, 7 in Hessen, 4 in Elsafs-Lothringen, 4 in Sachsen-Koburg-Gotha und je 1 in Hamburg, Bremen, Lübeck, Sachsen-Weimar, Oldenburg, Braunschweig, Anhalt, Reufs ä. L. und Reufs j. L.

Als freiwillig gebildetes Centralorgan der meisten deutschen Handelskammern besteht seit 1861 der „Deutsche Handelstag“, der in Berlin seinen Sitz hat.

Die Frage, ob durch die bestehende Handelskammerorganisation die Interessenvertretung genügend geordnet sei, ist streitig und hat insbesondere auch in Deutschland vielfach eine verschiedene Beurteilung erfahren und viel Staub aufgewirbelt. Dafs nicht alle Handels- und Gewerbeinteressen in den Handelskammern eine nach Ansicht der Beteiligten ausreichende Vertretung fieden, wird freilich allgemein zugegeben. Die Handelskammern sind thatsächlich im wesentlichen Organe zur Vertretung der Interessen des Grofshandels und der Industrie bezw. des Fabrikhandels. Diese Verbindung hat an sich manches für sich, aber es bleibt nicht aus, dafs in Zeiten, in denen sich die Interessen des Grofshandels und der Industrie schärfer scheiden, die eine oder die andere Gruppe sich nicht genügend vertreten glaubt. Auch abgesehen davon kann die Handelskammerorganisation als unzureichend erscheinen insofern, als sie territorial gegliedert ist und die verschiedensten Handels- und Industriezweige umfafst. Es giebt manche Interessen, die in einer berufsmäfsigen, das ganze Land oder gröfsere Bezirke umspannenden Organisation besser ihre Vertretung finden. Solche berufsmäfsige Organisation als einzige offizielle und gesetzlich geordnete Interessenvertretung zuzulassen, würde bedenklich sein, da hierbei die lokalen und bezirksweisen Verschiedenheiten der Interessen nicht genügend berücksichtigt werden, und da weiter eine solche Organisation leicht mehr das Trennende als das Einigende zwischen den einzelnen Gruppen hervortreten lassen würde. Gleichwohl besteht ein Bedürfnis nach solchen Organen neben den Handelskammern und hat sich in zahlreichen freien Unternehmervereinen zur Wahrung ihrer Interessen Ausdruck verschafft. Man darf darin ein deutliches Zeichen dafür sehen, dafs nach dieser Richtung hin die Handelskammerorganisation nicht allen Bedürfnissen entsprechen kann.

Nicht genügend vertreten glaubt sich auch — und zwar nicht ohne Grund — der Kleinhandel. Erst neuerdings sind auch Vertreter des Kleinhandels in die Handelskammern eingerückt, im ganzen noch in beschränkter Zahl. Im übrigen hat der Kleinhandel sich veranlafst gesehen, sich durch ein reich gegliedertes Netz freier Vereine selbst eine Interessenvertretung, wenn auch ohne gesetzliche Regelung und ohne offizielle Stellung, zu schaffen.

Darüber hinaus ist wiederholt eine vollständige Reform der offiziellen Interessenvertretung verlangt worden, ohne dafs sich eine Einigung darüber hätte erzielen lassen. Auf der einen Seite will man bis in die untersten Stufen der Interessenvertretung die sämtlichen Wirtschaftszweige zusammenlegen und die ganze Sonderung nach Interessengruppen aufgeben. Auf der anderen Seite hält man an dieser Sonderung wenigstens

für die unteren Stufen der Interessenvertretung fest. Das erste Prinzip würde zur Aufhebung der jetzigen Handelskammerorganisation führen, sie würde durch Provinzialwirtschaftsräte ersetzt werden müssen.

Für beide Grundanschauungen lassen sich beachtenswerte Gründe anführen. Mir scheint es am zweckmäfsigsten, beide Prinzipien derart miteinander zu verbinden, dafs in den Unterinstanzen möglichst im Anschlufs an das Bestehende die Sonderung nach Interessengruppen beibehalten wird, dafs aber in den zu schaffenden höheren Instanzen der Interessenvertretung die Sonderung aufgegeben wird. Der daraus sich ergebende Ausbau ist von mir in den Jahrb. f. Nat.-Ök. und Statistik III. Folge Bd. XI S. 852 ff skizziert worden. Erwähnt sei an dieser Stelle nur, dafs als Unterstufe der Interessenvertretung Landwirtschafts-, Handwerks-, Handels- bezw. Industriekammern, nötigenfalls auch Kleinhandelskammern in Betracht kommen würden, sodafs jede Interessengruppe auch uneingeschränkt zu Worte gelangen kann, und dafs darüber für gröfsere Bezirke „Wirtschaftsräte“ und für das Reich ein „Reichswirtschaftsrat“ zu errichten sein würde, beides Organe, in denen die verschiedenen Interessengruppen zusammenzufassen sein würden.

Das Institut der Handelskammern über die Landesgrenzen hinaus zu entwickeln, also nationale Handelskammern im Auslande als offizielle Interessenvertretung der im Auslande ansässigen Kaufleute zu errichten, das ist ein Gedanke, der in Deutschland seit Anfang der 80er Jahre wiederholt erörtert ist infolge der Anregungen der Handelskammer zu Stuttgart (1881) und des Centralverbandes Deutscher Industrieller (1883). Besonders lebhaft haben sich später die Handelskammern in Mannheim (1888) und in Magdeburg (1890) in eigenen Denkschriften um die Förderung der Angelegenheit bemüht. Bisher hat das bei der Reichsregierung keinen Widerhall gefunden. Die einzige deutsche Handelskammer im Auslande, die 1894 in Brüssel errichtet wurde, ist ohne Anregung und Förderung der Reichsregierung entstanden.

Zum Teil hängt das mit der Gestaltung der deutschen konsularischen Vertretung im Auslande zusammen. Einen offiziellen Charakter kann man solchen Auslandskammern nur durch engere Verbindung mit den Konsulaten geben; das aber hat nur Wert, wenn die Konsulate mit Personen besetzt sind, die gründlich nach der theoretischen wie praktischen Seite hin volkswirtschaftlich geschult sind. Immerhin kann auch ohne diese Voraussetzung die Regierung der Errichtung von Auslandskammern Vorschub leisten durch finanzielle Beihilfen, durch Herstellung geschäftlicher Beziehungen mit den Konsulaten u. s. w. Die Einrichtung als solche kann, wenn tüchtige, gewandte und rührige Personen in der Kammer mitarbeiten, dem Export wichtige Dienste leisten und durch sachverständige Berichte, durch direkte Beziehungen zu den Inlandskammern u. dergl. mehr dem Heimatlande und seinen im Auslande an-

sässigen Kaufleuten erheblichen Nutzen schaffen. Deutschland's Exportinteressen sind so erheblich, dafs hier mit besonderen Organen wird eingegriffen werden müssen. Das Konsulatswesen, auch wenn es anders als jetzt gestaltet wird, kann nicht noch die Aufgaben von Auslandskammern mit erledigen. Neuerdings (1899) hat u. a. die Darmstädter Handelskammer für Konstantinopel, Smyrna und Athen, die Nürnberger Handelskammer aufserdem auch für London, New York und andere wichtige Plätze die Errichtung deutscher Handelskammern empfohlen.

Andere wichtige Exportländer sind auf dieser Bahn erheblich weiter gegangen als Deutschland, und die Erfahrungen sind im allgemeinen durchaus günstig.

Zuerst hat die österr. Regierung 1870 in Konstantinopel eine Handelskammer errichtet, der später Alexandrien (1885), Paris (1887), London (1888) und Salonichi (1889) gefolgt sind. Die österr. Auslandskammern werden mit Geldmitteln von der Regierung gestützt und haben einen gewissen amtlichen Charakter. Italien hat 12 Auslandskammern (Paris, London, Konstantinopel, Tunis, Alexandrien, New York, San Francisco, Buenos Ayres, Montevideo, Rosario u. s. w.); diese Kammern sind freie Vereinigungen italienischer Kaufleute, ihre Konstituierung unterliegt aber der Genehmigung des Handelsministers, sofern die Kammern regierungsseitig anerkannt und ev. unterstützt sein wollen.

Am meisten hat Frankreich die Handelskammern im Auslande kultiviert und zwar als offizielle, von der Regierung als solche anerkannte und mit Geldmitteln unterstützte Interessenvertretungen, die unter direkter Leitung oder unter dem Ehrenvorsitz des französischen Geschäftsträgers, Konsuls oder Generalkonsuls stehen. Die erste dieser Kammern entstand 1876 in New Orleans, später folgten Lima und Montevideo. Besonders lebhaft wurde die Bewegung auf diesem Gebiet seit 1883. 1883 wurden zwei, 1884 sechs, 1885 sechs, 1886 fünf, 1887 sechs Auslandskammern errichtet. Jetzt ist ihre Zahl etwa 30.

England hat das Institut der Auslandskammern in Form freier Vereine entwickelt und 1872 in Paris damit begonnen. In aufsereuropäischen Ländern bestehen noch 28 solcher britischer Handelskammern.

Diese Thatsachen zeigen, dafs man in anderen Ländern der Einrichtung der Auslandskammern ein lebhaftes Interesse entgegenbringt, das in der Hauptsache auch als begründet anerkannt werden mufs. Deutschland wird hierin nicht zurückbleiben dürfen. —

Das Institut der Handelskammern hat für die Gesamtheit namentlich die Bedeutung, dafs es die ständige Mitarbeit der sachverständigen Kreise an der handelspolitischen Thätigkeit der Behörden vermittelt und ermöglicht. Dessen würde es natürlich nicht bedürfen, wenn die öffentlichen Behörden, insbesondere die des Staates, und die Mitglieder der Parlamente selbst über die nötige Sachkunde verfügen würden. Dafs es jemals

durchweg dahin kommen könnte, ist ausgeschlossen. Der Staat kann seine Beamten nicht ausschliefslich und allgemein zu Sachverständigen des Handels heranbilden, und das müfste geschehen, wenn sachverständige Beiräte entbehrlich werden sollen, da ja die Thätigkeit der verschiedensten Staatsorgane auf den Handel einwirken kann. Wäre das aber möglich, so wäre es nicht einmal wünschenswert, da das Handelsinteresse nur eines unter den vielen Interessen ist, deren Pflege dem Staat und seinen Organen unter steter Wahrung des dauernden Gesamtinteresses der Nation anvertraut ist. Eine einseitige Pflege dieses einen Interesses und der Zuschnitt der ganzen Vorbildung der Beamten auf dieses selbe eine Interesse würde den Staat zur Erfüllung seiner mannigfaltigen Kulturaufgaben weniger fähig machen.

Auch dafs die Parlamente lediglich Sachverständige des Handels umschliefsen, ist nicht möglich und nicht wünschenswert, weil das Parlament keine einseitige Interessenvertretung sein darf, und weil in ihm alle Richtungen des Volkslebens zusammenlaufen müssen.

Es wird also nie dahin kommen können und dürfen, dafs auf die sachverständige Mitarbeit der Vertreter des Handelsstandes verzichtet werden kann. Wohl aber ist es wünschenswert, dafs bei der Ausbildung der Staatsbeamten, insbesondere derjenigen, welche mit Aufgaben der eigentlichen inneren oder äufseren Handelspolitik zu thun haben, auch auf die Aneignung des Verständnisses für volkswirtschaftliche Fragen genügend Bedacht genommen wird. Die überwiegend juristische Vorbildung, wie sie speciell in Preufsen für die höheren Verwaltungsbeamten meist noch besteht, bedarf jedenfalls einer ausgiebigeren Ergänzung nach der volkswirtschaftlichen Seite hin. Der Nachwuchs des höheren Beamtentums mufs daran gewöhnt werden, nicht nur die juristische, sondern auch die wirtschaftliche Seite der Erscheinungen des Erwerbslebens zu sehen. Der Zweck einer solchen Ergänzung soll und kann nicht sein, die Mitarbeit der Sachverständigen entbehrlich zu machen; der Zweck ist vielmehr, diese Mitarbeit wirksamer zu gestalten. Die eifrigste und beste Mitarbeit der Sachverständigen ist wirkungslos, wenn sie im Beamtenkörper nicht auf einen aufnahmefähigen Boden trifft. Die Gerechtigkeit erfordert, auszusprechen, dafs in der letzten Zeit in dieser Beziehung in Preufsen sich eine gewisse Wandlung vollzogen hat, die der Verbreitung volkswirtschaftlichen Verständnisses in der Beamtenschaft günstig ist. Es wird aber nötig sein, diesen Gesichtspunkt auch in den Prüfungsvorschriften sorgfältig zu berücksichtigen.

2. Kapitel. Die innere Handelspolitik.

§ 1. **Allgemeines.** Die herrschende Anschauung geht davon aus, dafs der Handel seiner inneren durchaus individualistischen Natur nach



volle Freiheit der Bewegung im Innern des Landes verlange, dafs die Politik des „Laisser aller“ seinem natürlichen Interesse entspreche, und dafs deshalb der Handel zunächst und vor allem das ganze Wirtschaftsgebiet des Landes ungehindert müsse beackern können. Als das erste und wichtigste Ergebnis dieser Sachlage wird in der Regel die Beseitigung der Binnenzölle bezeichnet, deren übertriebene verkehrshinderliche Gestaltung bis in den Anfang des 19. Jahrhunderts hinein ja zur Genüge bekannt ist und hier nicht besonders geschildert zu werden braucht.

Dieser ganze Ideengang scheint mir nicht völlig zutreffend zu sein. Ob man dem Handel eine besondere „individualistische Natur“ zusprechen kann, ist sehr fraglich. Eine individualistische Natur hat schliefslich jeder Mensch, mag er Handel treiben oder nicht. Der Handel als solcher erzeugt nicht mehr Individualismus als andere Berufsarten.

Wenn man als Kennzeichen der besonderen individualistischen Natur des Handels angeführt hat, dafs er sein flüssiges Kapital stets nach der Stelle hinzulenken sucht, wo er es am vorteilhaftesten verwenden kann, so ist auch das dem Handel nicht eigentümlich. Jeder Mensch hat das Streben, seine Mittel an der vorteilhaftesten Stelle zu verwerten, soweit er überhaupt sein Interesse zu erkennen vermag und darnach handelt. Auch der Industrielle sucht sich nach Möglichkeit die vorteilhafteste Gelegenheit zur Verwertung seines Kapitals aus, und der Landwirt und Bergmann nicht minder. Diese Tendenz ist überall vorhanden und, soweit ich habe beobachten können, durchaus in gleicher Stärke. Ein Unterschied besteht nur insofern, als die Möglichkeit, dieser Tendenz nachzugeben, nicht bei allen Berufsarten gleich grofs ist. Je mehr das Anlagekapital das Betriebskapital überwiegt, und je fester jenes angelegt werden mufs, desto schwerer wird es, der Tendenz zu folgen. Für den Handel sind diese Schranken deshalb geringer, weil er mit relativ geringem Anlagekapital arbeitet, und weil das Betriebskapital hier wie überall leichter von einer Verwertungsgelegenheit zu einer anderen übergeführt werden kann. Der Handel kann also der Tendenz zur Benutzung der vorteilhaftesten Verwertungsgelegenheit leichter folgen, aber die Tendenz selbst ist bei ihm nicht etwa aus inneren Gründen stärker als anderswo.

Dazu kommt noch ein Anderes. Nicht nur das Kapital, sondern auch die persönliche Arbeitskraft kann der Handel leichter zu einer neuen Erwerbsgelegenheit überführen, als in der Regel der Industrielle, der Landwirt, der Bergmann. Das beruht darauf, dafs die Vorbildung zum Betrieb der Warenproduktion sich leicht ausschliefslicher zu einseitiger Fachbildung entwickelt, als die Vorbildung zum Warenvertrieb, der überhaupt eine vielseitige Vorbildung verlangt und ermöglicht. Die Vermittelung zwischen Produzent und Konsument schränkt in der Regel die Arbeitskraft und die materiellen Interessen und die geistige Be-

thätigung nicht in demselben Mafse auf eine Warenart ein, wie das Produzieren der Waren, sie bindet auch den Menschen weniger an seine Arbeitsstätte, ja sie zwingt ihn dazu, mit seiner Person und mit seiner Arbeit gröfsere Gebiete zu durchmessen. Die Arbeit des Kaufmanns ist in der Regel beweglicher als die des Produzenten. Der Kaufmann kann also auch der Tendenz, seine Arbeitskraft an der vorteilhaftesten Stelle zu verwerten, leichter folgen, als die Angehörigen mancher anderen Berufsart; aber die Tendenz selbst besteht wiederum überall in gleicher Stärke. Mir ist noch kein Mensch begegnet, der nicht den Drang gehabt hätte, seine Arbeitskraft da zu verwerten, wo es ihm nach Lage seiner Verhältnisse am vorteilhaftesten erschien.

Mit dem Gesagten ist der Grund aufgedeckt, der zu dem Irrtum geführt hat, als sei der Handel individualistischer veranlagt als andere Berufsarten. Der Grund dieses Irrtums liegt in der Thatsache, dafs die Art der Arbeits- und Kapitalverwertung dem Kaufmann mehr Beweglichkeit ermöglicht.

Führt nun diese Thatsache dazu, dafs der Handel in besonderem Mafse die Sicherung allgemeiner wirtschaftlicher Bewegungsfreiheit von der inneren Handelspolitik fordern mufs? Die Thatsachen sprechen dagegen. Der Handel hat stets und überall nur insoweit allgemeine Bewegungsfreiheit gefordert, als sie seinen Interessen entspricht, er hat sich aber nirgends gescheut, Einschränkungen der Bewegungsfreiheit zu verlangen, wenn und soweit das seinen Interessen nützlich war. Im Mittelalter suchte der Grofshandel der einzelnen Nation in fremden Landen für sich möglichst viel Bewegungsfreiheit durch besondere Privilegien zu gewinnen; aber das, was man für sich erstrebte, anderen Nationen zukommen zu lassen, war keineswegs das Ziel. Im Gegenteil, der mittelalterliche Grofshandel ist, soweit die Konkurrenz der Kaufleute anderer Gebiete in Betracht kam, durchaus vom Geiste der Ausschliefslichkeit beherrscht und suchte sich die Konkurrenz durch allerlei Beschränkungen vom Halse zu halten. Durch die ganze Entwicklung der Hansa geht dieser Zug hindurch; die Politik der italienischen Städterepubliken war nicht anders, und als im 17. und 18. Jahrhundert die grofsen Handelskompagnien wichtige Gebiete des Grofshandels bearbeiteten, stützten sie sich wiederum auf Privilegien und Monopole, welche andere ausschlossen. Soweit sich ein sefshafter Kleinhandel entwickelt hatte, machten es die Städte ebenso. Sie haben sich redlich Mühe gegeben, dem fremden Kaufmann die Konkurrenz zu erschweren oder unmöglich zu machen.

Wie steht es nun heute? Der Handel verlangt auch jetzt die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit nur insoweit, als sie seinem Interesse entspricht oder nicht widerspricht. Wo aber sein Interesse dadurch verletzt wird, scheut er sich heute ebensowenig, Einschränkungen der Bewegung zu



fordern, als früher. Er stand und steht in dieser Beziehung nicht anders da, als andere Berufszweige, die ihre Interessen zu wahren haben. Deshalb liegt auch in dem Gesagten nichts, was irgendwie den Handel herabsetzen könnte. Wirtschaftliche Fragen — von der politischen Freiheit ist hier nicht die Rede — sind vom Standpunkte der zunächst beteiligten Kreise Interessenfragen, und Interessenfragen gegen das eigene wirtschaftliche Interesse zu beantworten, kann man den Beteiligten schlechterdings nicht zumuten. Das ist eben die Aufgabe der Handelspolitik der öffentlichen Gewalt im besonderen und ihrer Wirtschaftspolitik im allgemeinen, dafs sie sich über den Standpunkt des Berufsinteresses erhebt und an alle Wünsche und Forderungen der einzelnen Berufsgruppen den Mafsstab des dauernden Gesamtinteresses anlegt.

Man hat wohl in diesen Dingen einen inneren Unterschied zwischen dem Grofs- und Kleinhandel finden wollen. Auch das ist nicht richtig. Die Erfahrungen zeigen, dafs der Grofshandel bei wirtschaftlichen Fragen die Antwort ebenso sehr seinen Interessen anpafst, wie der Kleinhandel. Die heute so vielfach befürworteten beschränkenden Mafsnahmen gegen übermäfsigen oder unlauteren Wettbewerb sind keineswegs nur vom Kleinhandel angeregt. Verfolgt man die Thätigkeit der Handelskammern in dieser Beziehung genauer, so sieht man sie vielfach ganz in derselben Richtung arbeiten, und in den Handelskammern ist mehr der Grofs- als der Kleinhandel vertreten. Soweit also der Grofshandel sich von der Befürwortung beschränkender Mafsnahmen mehr fernhält als der Kleinhandel, beruht das nicht auf inneren Verschiedenheiten der Grundanschauungen, sondern auf den Verschiedenheiten der Interessen. Dem Interesse des weitausgreifenden Grofshandels entspricht vielfach die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit besser als Beschränkungen; er ist auch oft kräftig genug, sich ohne beschränkende Mafsnahmen der inneren Handelspolitik gegen unbequeme Verhältnisse und Konkurrenten zu schützen, und er kann oft auch mehr die späteren Wirkungen der Beschränkungen übersehen, als der Kleinhandel, dessen Geschäftsleben sich ja in viel engeren Grenzen abspielt.

Wenn man also oft als die oberste Richtschnur für die innere Handelspolitik die Sicherung möglichster wirtschaftlicher Bewegungsfreiheit hinstellt, so kann man das jedenfalls nach dem Gesagten nicht damit begründen, dafs der Handel aus inneren Gründen individualistischer, also im wirtschaftlichen Sinne liberaler angelegt sei als andere Berufszweige. Die Forderung, dafs die innere Handelspolitik die Hindernisse der Bewegung des Handels soweit aus dem Wege räumen müsse, als das Gesamtinteresse gestattet, kann man vielmehr nur darauf stützen, dafs der Handel aus äufseren Gründen in Bezug auf Verwertung der Arbeitskraft und des Kapitals beweglicher ist als andere Berufszweige, und dafs man ihm die Ausnützung dieser Fähigkeit zu verwehren gar

keinen Anlafs hat, solange daraus anderen berechtigten Interessen kein Nachteil und dem Gesamtinteresse ein Vorteil nicht lediglich vorübergehender Art erwächst.

Zu einem völlig passiven Verhalten der Handelspolitik kann das freilich niemals führen. Das würde unvereinbar sein mit der schon erwähnten Thatsache, dafs im Handel selbst die Interessen zu verschieden sind, als dafs ihm im ganzen mit einer völligen Schrankenlosigkeit bei Wahrnehmung der Handelsinteressen gedient sein kann. Es würde aber auch gegen den Grundsatz verstofsen, dafs in einem Rechtsstaate jedes Privatinteresse seine Schranken finden mufs an dem berechtigten Interesse Anderer und an dem Gesamtinteresse.

Was die Beseitigung der Binnenzölle anlangt, so ist hierzu zweierlei zu bemerken. Zunächst steht fest, dafs eine vollständige Beseitigung der Binnenzölle gar nicht eingetreten ist und auch nicht eintreten wird. Beseitigt ist nur die übertriebene Häufung von Binnenzöllen rein fiskalischen Charakters, wie sie früher von dem Landesherrn bezw. der Staatsgewalt erhoben wurden. Nicht beseitigt sind staatliche Binnenzölle, die nur die Deckung des Aufwandes bezwecken, wie z. B. gewisse Verkehrsabgaben; nicht beseitigt sind ferner innerhalb desselben Wirtschaftsgebietes diejenigen fiskalischen Binnenzölle, die zum Ausgleich der verschiedenen steuerlichen Behandlung der betr. Waren in den einzelnen Gebieten dienen. In Deutschland lähmen nicht mehr, wie FRIEDRICH LIST in seiner bekannten Denkschrift von 1819 klagte, 38 fiskalische Zolllinien den Verkehr im Innern Deutschlands, aber Übergangsabgaben bestehen in Deutschland auch jetzt noch für einzelne Artikel: nämlich für Bier im Verkehr zwischen der Norddeutschen Brausteuergemeinschaft und Bayern, Baden, Württemberg und Elsafs-Lothringen, ferner für geschrotenes Malz an der bayrischen und württembergischen Grenze und für Fleisch an der sächsischen und badischen Grenze. Nicht beseitigt sind weiter die Binnenzölle, die beim Eintritt in die Städte vielfach erhoben werden. Gerade für diese Gruppe von Binnenzöllen dehnt sich das Anwendungsgebiet neuerdings noch aus, und der Handel findet sich damit ohne besondere Schwierigkeit ab. Was sein Interesse erfordert, war also nicht die Beseitigung der Binnenzölle überhaupt, sondern die Abschaffung der gehäuften Binnenzölle, die sich auf Schritt und Tritt dem Verkehr in den Weg stellten. Dieses Ziel ist erreicht, weniger mit Rücksicht anf die innere Eigenart des Handels, als deshalb, weil das staatliche fiskalische Interesse heut auf anderen Wegen im allgemeinen bequemer und sogar wirksamer gewahrt werden kann, als mittelst der Binnenzölle.

Weiterhin ist zu bemerken, dafs der Handel sich gegen die Binnenzölle nicht deshalb kehrte, weil er aus inneren Gründen besonders individualistisch geartet ist, sondern deshalb weil der Handel jetzt allgemein



über das engste Wirtschaftsgebiet hinausgreifen mufs. Im Mittelalter war das schon in gewissem Umfange beim Grofshandel der Fall, aber im ganzen war die lokale Beschränkung und Gliederung des Wirtschaftslebens damals nicht besonders fühlbar, weil die Masse der Erzeugnisse, die zur Erreichung der Konsumenten des Handels bedurfte, meist noch nicht so umfangreich war, dafs der Absatz nur noch in grofsen Gebieten erreicht werden konnte. Heute dagegen ist die Masse der Produkte, die durch den Handel an die Konsumenten dirigiert werden müssen, so grofs, dafs trotz des gesteigerten Konsums das engere Wirtschaftsgebiet weit überschritten werden mufs, um überhaupt den Absatz zu gewinnen, und dafs weiter bei der fortwährenden Ersetzung der untergebrachten Mengen durch neue Massen von Produkten die Arbeit der Absatzgewinnung mit gröfserer Intensität und schnellerer Ausnutzung günstiger Gelegenheiten durchgeführt werden mufs. Je mehr diese Ausweitung des räumlichen Arbeitsgebietes für den Handel nötig wurde, und je mehr die Absatzgewinnung zeitlich zusammengedrängt werden mufste, desto lästiger wurden dem Handel die inneren Zollschranken — ebenso übrigens auch die Verkehrshindernisse, die aus der Rechtsungleichheit hervorgehen —, desto mehr drängte er auf die Zusammenfassung der einzelnen Gebiete des Landes zu einem einheitlichen, nicht mit Verkehrshindernissen vollgestopften Wirtschaftsgebiet.

Diesem Drang nach möglichster wirtschaftlicher Bewegungsfreiheit konnte nachgegeben werden, trotzdem das auf die einzelnen Teile des Landes wegen der Verschärfung der Konkurrenz zwischen denselben ungleich wirken mufste. Denn was daraus dem einen Landesteile etwa an Einengungen seiner wirtschaftlichen Erfolge erwachsen mufste, fand seinen Ausgleich in den Vorteilen anderer Landesteile, und das Gesamtinteresse konnte dadurch nicht beeinträchtigt werden.

Übrigens stimmen in der Forderung, dafs die Bewegungsfreiheit für das ganze und durch Binnenzölle thunlichst wenig unterbrochene Wirtschaftsgebiet des Landes gegeben werde, Anhänger der verschiedensten volkswirtschaftlichen und handelspolitischen Richtungen überein. Um nur zwei charakteristische Namen zu nennen, sei erwähnt, dafs ADAM SMITH, der beredte Vertreter des Gedankens des Freihandels, und FRIEDRICH LIST, der eifrige Vorkämpfer eines Industrie-Schutzzollsystems, in diesem Punkte durchaus einer Meinung waren. Auch heute treffen in dieser Forderung Schutzzöllner und Freihändler zusammen; nur bezüglich der Abgaben auf natürlichen Wasserstrafsen hat sich bei einem Teile der Schriftsteller und Praktiker in der jüngsten Zeit eine Anschauung geltend gemacht, die, wenn sie zur Geltung käme, dem Handel und Verkehr empfindliche Störungen bereiten könnte. Von diesem engen Kreise abgesehen, wird heute allgemein — und mit Recht — die Beseitigung der Binnenzölle oder da, wo sie schon beseitigt sind, die Aufrechterhaltung

dieses Zustandes, soweit er mit den Gesamtinteressen vereinbar ist, als eine der wichtigsten Aufgaben der inneren Handelspolitik betrachtet. Nicht diese Forderung — ich schliefse mich ihr durchaus an —, sondern nur ihre häufig gehörte Begründung sollte hier wiederlegt werden; es sollte gezeigt werden, dafs nicht eine besondere auf inneren Gründen beruhende Geeignetheit des Handels zur Aufnahme individualistischer und liberaler Ideen, sondern thatsächliche Verhältnisse und materielle Interessen zu dieser Forderung führen. —

Im allgemeinen hat die innere Handelspolitik mehr Anlafs zu förderndem oder hemmendem Eingreifen beim Kleinhandel als beim Grofshandel. Vom Grofshandel macht ihr am meisten Sorge der Börsenhandel; im übrigen aber bethätigt sie sich überwiegend beim Kleinhandel. Zufällig ist das nicht. Zunächst kommt in Betracht, dafs dem Kleinhandel als Käufer im allgemeinen ein weniger geschäftsgewandtes und mit den Verhältnissen vertrautes und ein in wirtschaftlicher Beziehung weniger widerstandsfähiges Publikum gegenübersteht, als dem Grofshandel, sodafs mehr Anlafs vorliegt, das Käuferpublikum des Kleinhandels, die unmittelbaren Konsumenten, gegen Nachteile zu schützen, die sich aus diesem Umstande und der darin liegenden Versuchung ergeben können. Solche Nachteile sind beim sefshaften Kleinhandel möglich, noch mehr aber beim umherziehenden und deshalb einer ständigen Kontrolle der Käufer entzogenen Kleinhandel. Weiter aber kommt in Betracht, dafs der Kleinhandel in sich weniger Widerstandskraft gegen die Gefahren einer scharfen Konkurrenz hat, als der Grofshandel. Sowohl zum Schutze der Konsumenten als auch zum Schutze der Kleinhändler selbst mufs deshalb die innere Handelspolitik im Verhältnis öfter und stärker eingreifen, als es beim Grofshandel der Fall ist. —

Wenn nunmehr in den folgenden Paragraphen die Hauptgebiete der Bethätigung der inneren Handelspolitik kurz geschildert werden sollen, so ist vorweg daran zu erinnern, dafs bei den beschränkenden Mafsregeln, mit denen begonnen werden soll, eine scharfe Gliederung nicht möglich ist, da die verschiedenen Rücksichten und Absichten hier viefach durcheinander laufen. Jede Gruppierung des Materials kann deshalb leicht angefochten werden; das wird man auch der nachstehend angewandten Gliederung zu gute halten müssen.

§ 2. **Beschränkungen des ansässigen Handels aus polizeilichen Rücksichten.** Mit dem Aufkommen und der Verbreitung der Gewerbefreiheit sind auch für den ansässigen Handel die früheren Beschränkungen in Bezug auf die Zulassung zum Handelsbetriebe beseitigt worden. Grundsätzlich steht es Jedem frei, das Handelsgewerbe zu ergreifen. Monopolartige Bevorzugungen einzelner Personen oder Gesellschaften finden in der Regel nicht statt; es bleibt jedem Kaufmann überlassen, sich selbst den nötigen Abnehmerkreis zu erobern. Aber es wird dem Einzelnen, der

sich diesem Erwerbszweig zuwenden will, ein materielles Hindernis seitens der Behörden nicht mehr in den Weg gelegt, und auch kaufmännische Korporationen und Innungen haben nicht mehr die Möglichkeit, andere vom Handelsgewerbe auszuschliefsen. Von dem Besitz des Bürgerrechts ist die Zulassung zum Handelsbetriebe ebenfalls nicht mehr abhängig, wenn auch nach § 13 der Deutschen Gewerbeordnung der Betreffende nach Ablauf von 3 Jahren nach Beginn des Betriebes auf Grund entsprechender Vorschriften zur Erwerbung des Bürgerrechts gezwungen werden kann, so darf das doch nicht mit finanziellen Lasten (Bürgerrechtsgeld) für ihn verbunden sein, und die Erfüllung dieser Verpflichtung kann nicht durch Untersagung des Betriebes erzwungen werden. Ein Befähigungsnachweis wird von dem Kaufmann nicht mehr verlangt, ebensowenig der Nachweis eines bestimmten Vermögens, wie er früher z. B. beim Buchhandel vorkam. Nur eine formelle Verpflichtung ist bei Eröffnung des Handelsbetriebes zu erfüllen. Es mufs eine Anzeige von der Eröffnung des Betriebes an die zuständige Ortsbehörde erstattet werden. Buch- und Kunsthändler, Antiquare, Verkäufer von Druckschriften, Zeitungen und Bildern müssen aufserdem das Geschäftslokal und dessen späteren Wechsel anzeigen. Die Unterlassung dieser Anzeigen zieht Geldstrafe nach sich, kann aber nicht zur Untersagung des Betriebes führen.

Die Grundsätze der Deutschen Gewerbeordnung, die denen anderer Kulturstaaten im wesentlichen entsprechen, stellen also die Freiheit der Zulassung zum Handelsbetriebe als Regel auf.

Weitere formelle Verpflichtungen werden durch das Handelsrecht ausgesprochen. Kaufleute müssen bei Eröffnung des Betriebes ihre Firma, also ihren Geschäftsnamen in das Handelsregister eintragen lassen. Das Deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 verpflichtet in § 29 „jeden Kaufmann“, seine Firma und den Ort seiner Handelsniederlassung zur Eintragung in das Handelsregister bei dem zuständigen Gericht anzumelden und seine Firma zur Aufbewahrung bei dem Gericht zu zeichnen. Ausgenommen davon sind nach § 4 nur solche Personen, deren Betrieb über den Umfang des Kleingewerbes nicht hinausgeht. Bei Gesellschaftsfirmen, die als juristische Personen erscheinen, sind aufserdem noch der Gegenstand des Unternehmens und die Mitglieder des Vorstandes und ferner besondere Bestimmungen der Satzungen über die Vertretungsbefugnis des Vorstandes und über die Zeitdauer des Unternehmens anzumelden und die Satzungen und die Urkunden über die Bestellung des Vorstandes einzureichen (§ 33.) Für die einzelnen Arten der Gesellschaftsfirmen sind diese Grundsätze dann noch weiter ausgebaut.

Auch diese handelsrechtlichen Vorschriften sind rein formeller Art, und ihre Nichtbeachtung kann zwar zu Ordnungsstrafen, aber nicht zur Untersagung des Betriebes führen.



Von der hiernach geltenden allgemeinen Regel, dafs materiell die Zulassung zum Handelsbetriebe nicht erschwert ist, sind Abweichungen nur soweit zulässig, als die Gesetze sie aussprechen. Solche Ausnahmen sind nun mehrfach, vorwiegend aus polizeilichen Rücksichten, vorgesehen.

Die bemerkenswerteste und praktisch bedeutsamste Ausnahme, welche in der Gewerbeordnung vorhanden ist, betrifft den Kleinhandel mit Branntwein oder Spiritus. Dieser Zweig des Kleinhandels ist in § 33 der G. O. mit dem Gast- und Schankwirtschaftsbetriebe gleichgestellt. Mit Rücksicht auf die gefährlichen Wirkungen übermäfsigen Branntweingenusses in sittlicher, wirtschaftlicher und gesundheitlicher Beziehung und auf die Leichtigkeit der Verführung zu solchem Genufs ist die Zulassung zum Kleinhandel mit Branntwein oder Spiritus konzessionspflichtig gemacht. Die Konzession kann überall versagt werden, wenn die Person des Nachsuchenden oder das Geschäftslokal ernste Bedenken erregen. Die Landesregierungen können aber aufserdem die Konzession von dem Nachweise eines vorhandenen Bedürfnisses abhängig machen, was in Preufsen, Sachsen, Bayern, Württemberg und Baden auch geschehen ist. Überall ist vor Erteilung der Konzession die Ortspolizei- und Gemeindebehörde gutachtlich zu hören.

Diese Beschränkung bezieht sich auf den Kleinhandel mit Branntwein oder Spiritus, sofern derselbe zum menschlichen Genufs bestimmt oder geeignet ist. Der Kleinhandel mit denaturiertem Spiritus unterliegt der Konzessionspflicht nicht laut Bundesratsbeschlufs vom 27. Februar 1896.

Von sonstigen Handelszweigen, die in diesem Buche zu berücksichtigen sind, ist keiner einer reichsgesetzlichen Konzessionspflicht unterworfen. Dagegen giebt die Gewerbeordnung in § 34 Abs. 3 den Landesgesetzen das Recht, den Handel mit Giften konzessionspflichtig zu machen. Auf Grund dessen ist thatsächlich — aufser in Württemberg — der Gifthandel für konzessionspflichtig erklärt worden. Das Reichsstrafgesetzbuch § 367 Ziffer 3 bedroht den Gifthandel ohne Konzession mit Geldstrafe bis zu 150 M. oder Haft. An der Berechtigung dieser Beschränkung zweifelt Niemand. Endlich ist durch das Gesetz vom 9. Juni 1884 betr. den verbrecherischen und gemeingefährlichen Gebrauch von Sprengstoffen der Handel mit Sprengstoffen für konzessionspflichtig erklärt worden, während er nach der Gewerbeordnung nicht konzessionspflichtig, sondern nur dem gleich zu erwähnenden Untersagungsrecht unterworfen war. Sprengstoffhandel ohne polizeiliche Erlaubnis zieht Gefängnis von 3 Monaten bis zu 2 Jahren nach sich. Hier waren sicherheitspolizeiliche Rücksichten mafsgebend.

Im übrigen ist die Zulassung zum Handelsgewerbe im stehenden Betriebe nicht erschwert. Die Gewerbeordnung kennt aber eine Reihe von stehenden Handelsbetrieben, die zwar ohne Erlaubnis betrieben, aber unter bestimmten Voraussetzungen untersagt werden können. Die Vor-

aussetzung ist die, dafs Thatsachen vorliegen, welche die Unzuverlässigkeit des Handeltreibenden in Bezug auf den in Frage kommenden Betrieb darthun. Davon wird nach § 35 Abs. 1—3 berührt der Trödelhandel (d. h. Handel mit gebrauchten Sachen, wie Kleidern, Betten, Wäsche, Metallgerät), ferner der Kleinhandel mit Garnabfällen oder Dräumen von Seide, Wolle, Baumwolle oder Leinen, weiter der Handel mit Losen und mit Vieh.

In diesen Fällen dreht es sich darum, solche Elemente beseitigen zu können, welche der Hehlerei Vorschub leisten (Trödelhandel, Handel mit Garnabfällen) oder die Bevölkerung zur Spielsucht oder zum Spielen in verbotenen Lotterien verleiten (Loshandel) oder zu unredlichen Manipulationen greifen (Viehhandel); es sind also sicherheits- und wohlfahrtspolizeiliche Rücksichten, die hier mafsgebend sind. Die Novelle zur Gewerbeordnung vom 6. August 1896 hat noch für zwei weitere Handelszweige die Möglichkeit der Untersagung zugelassen, für den Kleinhandel mit Bier, wenn der Handeltreibende wiederholt wegen Zuwiderhandlung gegen die schon erwähnten Vorschriften des § 33 d. G. O. bestraft ist, und für den (Grofs- und Klein-)Handel mit Droguen und chemischen Präparaten, sofern die Handhabung des Betriebes Leben und Gesundheit von Menschen gefährdet. Aufserdem kann nach den Bundesratsbeschlüssen vom 27. Februar 1896 der Kleinhandel mit denaturiertem Branntwein von der Steuerbehörde untersagt werden, wenn Thatsachen vorliegen, welche die Unzuverlässigkeit des Gewerbtreibenden in Bezug auf diesen Handelsbetrieb darthun.

In all' diesen Fällen handelt es sich nicht um konzessionspflichtige Handelszweige; sie können von Jedem aufgenommen werden, wobei die schon erwähnte Anzeigepflicht besteht. Überwiegende öffentliche Interessen machen aber das Recht zur Untersagung des Betriebes unter den angegebenen Voraussetzungen nötig. Bis vor kurzem schlofs diese Untersagung den Betroffenen gänzlich und dauernd von der Wiederzulassung zum Betriebe des betr. Handelszweiges aus. Durch das Gesetz vom 6. August 1896 ist dies dahin gemildert, dafs der Betroffene nach 1 Jahr seit der Untersagung von der Landescentralbehörde oder von der durch diese dazu ermächtigten Behörde wieder zugelassen werden kann, ohne indes darauf Anspruch zu haben.

Die Handhabung des Untersagungsrechtes setzt eine behördliche Aufsicht über den Betrieb voraus, und insofern leiten die angeführten Beschränkungen über zu gewissen Eingriffen in den Geschäftsbetrieb als solchen.

Hier ist zunächst das Handelsrecht von Bedeutung. Es verlangt Anmeldung von Änderungen der bei Eintragung der Firma angemeldeten Thatsachen, Anmeldung der Errichtung von Zweigniederlassungen, der Bestellung von Prokuristen u. s. w. zur Eintragung in das Handels-

register und stellt weiter für die Kaufleute bestimmte Normen über Buchführung, Inventuren und Bilanzaufmachung auf. Bei den Handelsgesellschaften treten dazu noch mancherlei Vorschriften über Geschäftsführung, Kapitalvergröfserungen oder -Verminderungen, Liquidation u. s. w. hinzu, die hier nicht im einzelnen besprochen werden können.

Diese handelsrechtlichen Eingriffe in den Handelsbetrieb haben allgemeinen Charakter und dienen dem Zwecke, klare Geschäftsverhältnisse zu schaffen.

Aufserdem finden sich Eingriffe in den Betrieb des sefshaften Handels für einzelne Zweige aus bestimmten polizeilichen oder steuer- und wirtschaftspolitischen Rücksichten.

Der Absicht, eine regelmäfsige und billige Bedarfsversorgung zu sichern, entsprang früher — in Zeiten beschränkter Leistungsfähigkeit der Verkehrsmittel — eine weitgehende behördliche Beeinflussung des Getreidehandels, und Reste dieser Fürsorge der Gemeinde- bezw. Staatsbehörden haben sich bis in das 19. Jahrhundert erhalten. Auch ganz neuerdings ist aus diesem Gesichtspunkt heraus in England die Errichtung grofser staatlicher Getreidemagazine befürwortet worden, um für den Fall eines Krieges gegen das Abschneiden der Getreidezufuhr geschützt zu sein.

Ganz anderen Erwägungen entsprang der letzthin wiederholt erörterte Gedanke, den Handel mit ausländischem Getreide zu monopolisieren. Der Antrag des Grafen v. Kanitz vom 7. April 1894 wollte, um dem landwirtschaftlichen Notstande abzuhelfen, der Regierung die Pflicht auferlegen, den Ein- und Verkauf des zum Verbrauch im Lande bestimmten ausländischen Getreides und Mehles für Rechnung des Reiches zu übernehmen und gleichzeitig die Verkaufspreise nach bestimmten Gesichtpunkten festzusetzen. Ein ähnlicher Gedanke tauchte bei Winzern in Zeltingen an der Mosel für den Handel mit ausländischen Weinen auf.

Der Gedanke des Antrags Kanitz wurde im Winter 1895/96 noch dahin erweitert, dafs er eine Monopolisierung des gesamten Getreidehandels, also nicht nur mit ausländischem, sondern auch mit inländischem Getreide, umschlofs.

Diese Anträge waren mit den Handelsverträgen formell unvereinbar und wegen des Aufnehmens rein sozialistischer Gedanken und ihrer unabsehbaren praktischen Konsequenzen unannehmbar und haben deshalb eine so energische Abwehr bei der Regierung und der Mehrheit der Bevölkerung gefunden, dafs sie jetzt eine praktische Gefahr nicht mehr in sich schliefsen. Immerhin sind sie erwähnenswert als ein Zeichen dafür, bis zu welchen Ansprüchen die einseitige Verfolgung wirtschaftlicher Interessen führen kann.

Steuerpolitische Interessen veranlassen Eingriffe in den Handelsbetrieb mit solchen Gegenständen, die durch Denaturierung für den menschlichen Konsum unbrauchbar gemacht sind. Vielfach bedeuten diese Eingriffe



sehr ernste Störungen des Betriebes. Die Einzelheiten würden hier zu weit führen.

Sicherheitspolizeiliche Beschränkungen des Handelsbetriebes liegen namentlich bezüglich des Verkehrs in Sprengstoffen vor. In dem schon erwähnten Gesetz vom 9. Juni 1884 wird für den Sprengstoffhandel eine eingehende Registerführung unter strenger Strafe (Gefängnis von 3 Monaten bis zu 2 Jahren) vorgeschrieben. Weiter wird bei noch strengeren Strafen (Zuchthaus bis zu 10 Jahren) untersagt der Verkauf von Sprengstoffen, falls der Verkäufer weifs, dafs die Sprengstoffe zur Begehung eines Verbrechens dienen sollen. Wer Sprengstoffe verkauft unter Umständen, die nicht erweisen, dafs dies zu erlaubten Zwecken erfolgt, wird mit Zuchthaus bis zu 5 Jahren oder mit Gefängnis nicht unter 1 Jahr bestraft u. s. w.

Viel häufiger sind Beschränkungen des Betriebes der ansässigen Handelsgeschäfte aus gesundheitspolizeilichen Rücksichten. Der Handel mit Giften unterliegt selbstverständlich auch hinsichtlich des Betriebes mancherlei Einengungen, um Mifsbräuche zu verhüten. Aufbewahrung und Versendung der Gifte ist besonders geregelt, und über sämtliche Verkaufsakte mufs der Händler Eintragungen in das Giftbuch machen. Die Käufer müssen in der Regel einen ortspolizeilichen Erlaubnisschein beibringen u. s. w. Weiterhin ist aus gleichen Rücksichten der Verkehr mit Arzneimitteln durch besondere Verordnungen im wesentlichen den Apotheken zugewiesen. Dazu treten die Vorschriften des Gesetzes vom 25. Juni 1887 / 22. März 1888 betr. den Verkehr mit blei- und zinkhaltigen Gegenständen; das Gesetz will gesundheitsschädliche Beimischungen von Blei und Zink bei Efs-, Trink- und Kochgeschirren, Flüssigkeitsmafsen und anderen Gebrauchsgegenständen, die der Vermittlung menschlichen Konsums dienen, verhindern und bedroht auch den Handel in solchen Gegenständen, sofern sie den Vorschriften über Herstellung, Aufbewahrung und Verpackung nicht entsprechen, mit Geldstrafe bis 150 M. oder mit Haft. Rein gesundheitspolizeilichen Charakters sind ferner die Bestimmungen des Gesetzes vom 5. Juli 1887, welches die Verwendung gesundheitsschädlicher Farben zur Herstellung von Nahrungs- und Genufsmitteln, die zum Verkauf bestimmt sind, verbietet und die Anwendung solcher Farben auch für die Gefäfse, Umhüllungen und Schutzbedeckungen von Nahrungs- und Genufsmitteln, zur Herstellung von kosmetischen Mitteln, Spielwaren, Tapeten, Teppichen, Möbelstoffen, Vorhangs- und Kleidungsstoffen, Masken, Kerzen, künstlichen Blättern, Blumen und Früchten u. s. w. ausschliefst. Der Handel mit nicht vorschriftsmäfsig hergestellten Waren dieser Art unterliegt ebenfalls einer Geldstrafe bis zu 150 M. oder Haft. Durch die Mannigfaltigkeit der Gegenstände, auf die sich das Farbenverwendungsgesetz bezieht, greift es in die verschiedensten Handelszweige unmittelbar ein. Immerhin hat es insofern einen speciellen Charakter,

als es lediglich die Gefährdung der Gesundheit durch Farbenverwendung berührt.

Die beiden zuletzt erwähnten Gesetze bedeuten eine Fortentwicklung in bestimmter Richtung und eine Ergänzung der allgemeinen Vorschriften über den Verkehr mit Nahrungs- und Genufsmitteln und Gebrauchsgegenständen, die in dem Gesetz vom 14. Mai 1879 gegeben sind. Dieses Gesetz ist dazu bestimmt, die wesentlich von gesundheitlichen Gesichtspunkten getragene polizeiliche Kontrolle des gesamten Handelverkehrs in Nahrungs- und Genufsmitteln und Gebrauchsgegenständen auf gesetzliche Grundlage zu stellen. Damit treffen wir auf ein Gebiet der polizeilichen Einwirkung auf den Handelsbetrieb, das schon früh eine Bedeutung erlangt hat und auch in anderen Ländern weit entwickelt ist. Die öffentliche Verwaltung hat es stets für ihre Pflicht gehalten, in dieser Richtung den Handelsverkehr zu überwachen. Schon in der römischen Republik gab es dafür besondere Beamte; im Mittelalter befafsten sich die Gemeindebehörden neben den Zünften und Innungen mit dieser Aufgabe. Zu umfassenden gesetzlichen Regelungen kam es erst im 19. Jahrhundert. Der Anlafs liegt darin, dafs die technischen und chemischen Fortschritte, die seit Ende des 18. Jahrhunderts erzielt sind, neben all' ihren günstigen Wirkungen auch den Mifsbrauch, die Fälschung, erleichterten und vielfach dazu verwendet wurden.

Die Wissenschaft selbst wieder war es, die auf diesen Mifsbrauch aufmerksam machte. In England veranlafste die medizinische Zeitschrift „The Lancet" in den 50er Jahren eine umfangreiche Untersuchung, die das Ergebnis hatte, dafs auf je 100 untersuchte Proben 65 verfälschte entfielen. Das führte zur Einsetzung einer parlamentarischen Untersuchungskommission, die ihrerseits die Mifsbräuche bestätigte und als Abhilfsmittel eine ständige Kontrolle der Lebensmittel durch bestimmte Beamte und die Errichtung eines Centralgesundheitsamtes befürwortete. Die weitere Folge war der Erlafs eines Gesetzes im Jahre 1860, von welchem die weitere gesetzliche Entwicklung dieser Materie in England und anderswo ausging. Das Gesetz gab den Gemeindeorganen und Grafschaftsgerichten das Recht zur Bestellung besonderer Beamten für Untersuchung von Lebensmitteln und Getränken und überliefs es im übrigen dem konsumierenden Publikum, die Hilfe der Gerichte gegen etwaige Fälschungen anzurufen. Ein weiteres Gesetz von 1872 verpflichtete die Gemeinden, auf Verlangen des local government board besondere Untersuchungsbeamte anzustellen, und legte diesen bestimmte Verpflichtungen auf. 1875 wurde durch ein drittes Gesetz die Anstellung solcher Beamten noch weiter gefördert, ohne indes allgemein vorgeschrieben zu werden, und weiter wurde Jedem das Recht gewährt, Proben zur Untersuchung dem betr. Beamten zu übergeben. Im ganzen haben diese Mafsregeln günstig gegen die eingerissenen Mifsbräuche gewirkt.

In Deutschland waren früher die Verhältnisse ungleich gestaltet. Die Kontrolle der Lebensmittel u. s. w. gehörte zu den Befugnissen der Ortspolizei, die ja auch über die gesundheitliche Seite des Verkehrs zu wachen hat. Meist waren indes Vorkehrungen zu wirksamer Durchführung der Kontrolle nicht getroffen, und einheitliche Grundsätze darüber fehlten. Wiederholte Anregungen im Reichstag, veranlafst durch häufige und lebhafte Klagen der Bevölkerung, führten 1877 und 1878 zu einer Untersuchung der Verhältnisse durch eine vom Reichsgesundheitsamt berufene Kommission von medizinischen, chemischen und landwirtschaftlichen Sachverständigen. Wie s. Zt. in England die parlamentarische Untersuchungskommission, so stellte jetzt die deutsche Sachverständigenkommission in den „Materialien zur technischen Begründung eines Gesetzentwurfs gegen die Verfälschung der Nahrungsmittel u. s. w.“ eine so weite Verbreitung der Verfälschungen fest, dafs eine Abwehr durch vorbeugende Bestimmungen nötig erschien. Das allgemeine Strafgesetzbuch versagte in dieser Beziehung fast ganz. Einzelne Vorschriften enthielt es freilich. Namentlich kam in Betracht § 367 Ziff. 7, nach welchem „mit Geldstrafe bis zu 150 M. oder mit Haft bestraft wird, wer verfälschte oder verdorbene Efswaren, insbesondere trichinenhaltiges Fleisch feilhält oder verkauft“. Das Gesetz vom 14. Mai 1879 (geändert durch Gesetz vom 29. Juni 1887) hat demgegenüber die strafrechtliche Seite weiter ausgebaut, aber auch gleichzeitig eine wirksame Kontrolle gesichert.

Das Gesetz bezieht sich auf den Verkehr mit Nahrungs- und Genufsmitteln, Spielwaren, Tapeten, Farben, Efs-, Trink- und Kochgeschirr und mit Petroleum. Dieser Verkehr wird generell der polizeilichen Kontrolle unterstellt. Die Polizeibeamten können jederzeit die Verkaufsräume während der üblichen Geschäftszeit oder während der Öffnung der Räumlichkeiten für den Verkehr betreten und von den feilgebotenen Waren Proben zum Zweck der Untersuchung gegen Empfangsbescheinigung und gegen Entschädigung in Höhe des üblichen Kaufpreises entnehmen. In den Verkaufs-, Lager- oder Herstellungsräumlichkeiten solcher Personen, welche wegen Verfälschung von Nahrungsmitteln u. s. w. mit Freiheitsstrafen belegt sind, können von dem Beginn der Rechtskraft des Urteils bis zum Ablauf des 3. Jahres nach Verbüfsung (Verjährung oder Erlafs) der Strafe die Polizeibeamten in der angegebenen Zeit jederzeit Revisionen vornehmen. Diese Grundsätze lehnen sich an die englischen Bestimmungen an; sie sollen die Feststellung der Verfälschungen ermöglichen. Durch Androhung einer Geldstrafe von 50—150 M. oder einer Haftstrafe wird die Zulassung der Beamten, die Gestattung der Probeentnahme und der Revision gesichert. Die festgestellten Verfälschungen ziehen strenge Strafen sowohl des beteiligten Produzenten, als auch des beteiligten Kaufmanns nach sich. Gefängnis bis zu 6 Monaten und Geldstrafe bis 1500 M. oder eine dieser Strafen trifft den, der zum Zweck

der Täuschung Nahrungs- oder Genufsmittel nachmacht oder verfälscht, und weiter den, der verdorbene, nachgemachte oder verfälschte Nahrungs- oder Genufsmittel wissentlich unter Verschweigung dieses Umstandes verkauft oder unter einer zur Täuschung geeigneten Bezeichnung feilhält. Bei fahrlässigem Vorgehen ermäfsigt sich die Strafe auf 150 M. oder Haft.

Mit Gefängnis — ev. unter Aberkennung der bürgerlichen Ehrenrechte — wird bestraft, wer vorsätzlich Nahrungs- oder Genufsmittel oder Bekleidungsgegenstände, Spielwaren, Tapeten, Efs-, Trink- und Kochgeschirr oder Petroleum derart herstellt, dafs ihr Genufs oder normaler Gebrauch die menschliche Gesundheit zu schädigen geeignet ist, ferner wer wissentlich solche gesundheitsschädlichen Gegenstände verkauft, feilhält oder sonst in Verkehr bringt; ist dadurch eine schwere Körperverletzung oder der Tod eines Menschen verursacht, so tritt Zuchthausstrafe bis zu 5 Jahren ein. Der Versuch ist ebenfalls strafbar. War in diesen Fällen der Genufs oder Gebrauch des Gegenstandes geeignet, die menschliche Gesundheit zu zerstören, und war diese Eigenschaft dem Thäter bekannt, so tritt Zuchthausstrafe bis zu 10 Jahren, und wenn durch die Handlung der Tod eines Menschen verursacht ist, Zuchthausstrafe von mindesten 10 Jahren, eventuell lebenslängliche Zuchthausstrafe ein. Daneben kann noch auf Zulässigkeit der Polizeiaufsicht erkannt werden. Für fahrlässiges Vorgehen dieser Art ist die Strafe Geldstrafe bis zu 1000 M. oder Gefängnisstrafe bis zu 6 Monaten, und wenn durch die Handlung ein Schaden an der Gesundheit eines Menschen verursacht ist, Gefängnis bis zu 1 Jahr, wenn aber der Tod eines Menschen dadurch verursacht ist, Gefängnis von 1 Monat bis zu 3 Jahren. Aufserdem ist in all' diesen Fällen auf Einziehung der betr. Gegenstände zu erkennen. Dem Verurteilten fallen überdies die Kosten der polizeilichen Untersuchung zur Last, die zur Verurteilung geführt hat.

An Präventivvorschriften enthält das Gesetz ein Verordnungsrecht, das vom Kaiser mit Zustimmung des Bundesrates ausgeübt wird und das Herstellen oder Feilhalten bestimmter Arten von Nahrungs- und Genufsmitteln und Gebrauchsgegenständen verbieten kann; die Befolgung solcher Anordnungen wird durch Androhung einer Geldstrafe bis zu 150 M. oder Haft gesichert. Die Landesgesetze können eine höhere Strafe festsetzen. Von dem Verordnungsrecht ist bis jetzt nur beschränkter Gebrauch gemacht. Öffentliche, mit medizinisch und chemisch vorgebildeten Beamten besetzte Untersuchungsstationen, wie sie von der Sachverständigenkommission vorgeschlagen sind, hat das Gesetz nicht vorgeschrieben.

Auch die Gemeindeorgane haben in diese Dinge eingegriffen und sich insbesondere gegen die Verfälschung der Milch gewandt. 1898 haben dann die Minister für Handel und Gewerbe und für Landwirtschaft Grundsätze für den Verkehr mit Kuhmilch aufgestellt, wonach u. a. jeder



Milchhandel polizeilich anzumelden und der gesamte Milchverkehr der gesundheitspolizeilichen Überwachung zu unterwerfen ist.

Dafs alle diese Bestimmungen für den Handel vielfache Beschränkungen der Bewegungsfreiheit zur Folge haben, liegt auf der Hand. Grundsätzlich sind aber trotzdem diese Eingriffe zu billigen. Die Gesundheit des Volkes ist wichtiger als die Störungen, die eventuell für den Handelsverkehr aus derartigen Vorschriften hervorgehen. Im einzelnen kann man natürlich über die Zweckmäfsigkeit dieser oder jener Bestimmung verschiedener Meinung sein. Dafs die gesundheitspolizeilichen Eingriffe gleichzeitig auch einen gewissen Schutz gegen unlauteren Wettbewerb geben, ist klar.

Die besprochenen Eingriffe in den Betrieb lassen die Preisbildung im Handel unberührt. Das war früher anders. Schon im griechischen Altertum kam für Getreide statt der freien Preisbildung die behördliche Preistaxe vor, und obwohl das römische Recht im allgemeinen die Freiheit der Preisbildung anerkannte, hatte doch 301 n. Chr. der Kaiser Diocletian eine ziemlich weit greifende amtliche Preisfeststellung versucht. Das Mittelalter bildete die behördlichen Preistaxen zunächst für Lebensmittel, aber auch für sehr viele andere Gegenstände systematisch aus. Die städtischen Behörden, damals bekanntlich die Träger der Handelspolitik, setzten teils mit den Zünften, teils ohne und teils gegen sie amtlich die Verkaufspreise fest in der doppelten Absicht, das Publikum gegen Überteuerung und die Handwerker gegen übermäfsigen Preisdruck zu schützen.

Das Merkantilsystem des 17. und 18. Jahrhunderts stellt in dieser wie in sonstigen handelspolitischen Fragen nur eine Übertragung der Grundsätze, die in der städtischen Handelspolitik des Mittelalters geherrscht hatten, auf das ganze Staatsgebiet dar. Es machte von den Preistaxen reichlichen Gebrauch, und zwar lag die Festsetzung in der Hand der Staatsbehörden.

Die Preistaxen, denen in Zeiten lokalisierten Verkehrs und geringer Kapitalkraft eine Berechtigung nicht abgesprochen werden kann, haben im 19. Jahrhundert den Bedürfnissen der neueren Entwickelung weichen müssen, die mit ihrer lebhafteren Verkehrsbewegung und mit ihrer gröfseren Kapitalkraft die Fesseln behördlicher Preisfeststellungen nicht mehr tragen konnte und wollte. Die deutsche Gewerbeordnung hat, soweit der eigentliche Handel in Betracht kommt, — abgesehen von den Apotheken — wirkliche behördliche Preisfestsetzungen ausgeschlossen. Für den Brotverkauf kann zwar das Aushängen polizeilich gestempelter „Preistaxen“ vorgeschrieben werden, aber die Höhe der Preise wird auch hier von den Beteiligten selbst festgestellt (§ 73 und § 74). Staatliche Preistaxen sind neuerdings von den Landwirten und Winzern, wie schon erwähnt, verlangt, aber nicht erreicht worden. Im allgemeinen bleibt es

den Beteiligten überlassen, sich auf dem Wege freiwilligen Zusammenschlusses gegen zu niedrige oder auf seiten der Konsumenten gegen zu hohe Preise zu schützen. Vereinzelt haben sich Reste behördlicher Preistaxen in engeren Bezirken unter besonderen Voraussetzungen erhalten, z. B. in Idar, wo in der Gewerbehalle die geschliffenen Gegenstände zu amtlich festgesetzten Preisen verkauft werden. Unter aufsergewöhnlichen Verhältnissen kann auch wohl vorübergehend der Preissteigerung durch behördliche Eingriffe eine Grenze gezogen werden, um einem Notstande der Bevölkerung vorzubeugen. Im übrigen aber bleibt dem Handel in dieser Beziehung seine Freiheit gewahrt.

§ 3. **Die Beschränkungen des Wanderhandels.** Polizeiliche Rücksichten und bewufstes Eingreifen in die Konkurrenzverhältnisse mischen sich in eigenartiger Weise bei der Behandlung, die dem Wanderhandel zu teil wird, und zwar sowohl dem Wanderhandel im eigentlichen Sinne des Wortes, als auch den Formen des Handels, die eine Verwandtschaft mit dem eigentlichen Hausierbetriebe zeigen. Der wohlfahrtspolizeiliche Gesichtspunkt, der sich für die vielfachen Beschränkungen des Wanderhandels anführen läfst, ist der, dafs wegen der nur gelegentlichen und flüchtigen Berührung des Wanderhandels mit den Konsumenten eine ständige Kontrolle über das Gebahren der betr. Händler nicht möglich ist, sodafs mancher Mifsbrauch denkbar erscheint. Auch läfst sich für einen Teil des Wanderhandels geltend machen, dafs das persönliche Heranrücken an den Konsumenten mit einer lästigen Zudringlichkeit zusammenfallen kann und eine Verleitung zu unwirtschaftlichen Einkäufen erleichtert. Die Möglichkeit solcher Mifsstände und ihr thatsächliches Vorkommen ist nicht zu leugnen. Nach dem Ergebnis der weitschichtigen Untersuchungen, die neuerdings der Verein für Sozialpolitik in 6 Bänden veröffentlicht hat, kann man freilich den Eindruck nicht los werden, als ob die Mifsstände nicht so häufig zu Tage treten, als man vielfach geglaubt hatte. Soweit sie bestehen, kann ein Eingreifen der Staatsorgane nicht grundsätzlich bekämpft werden.

Thatsächlich mischt sich ein gutes Stück Konkurrenzfurcht der ansässigen Kleinhändler in die ganze Behandlung der Frage hinein. Zu leugnen ist auch nicht, dafs dem ansässigen Kleinhandel vielfach durch den Wanderhandel eine Konkurrenz bereitet wird, die wegen ihres näheren Heranrückens an die Konsumenten schwer zu überwinden ist. Immerhin aber wird man dieser Konkurrenzfurcht nicht zu weit nachgeben dürfen, weil der Wanderhandel, wenn er auch seine frühere grofse Bedeutung verloren hat, doch in den vom grofsen Verkehr abgewandten Gegenden noch immer ein notwendiger Vermittler zwischen Produzenten und Konsumenten ist.

Als Übergangsform zwischen dem sefshaften und dem eigentlichen Hausierhandel im Sinne der G. O. mufs man den beweglichen „Strafsen-

handel“ betrachten, der innerhalb der Städte von Haus zu Haus und auf den öffentlichen Strafsen, Plätzen und Wegen ohne dauernden Standort von Ortseingesessenen vollzogen wird und sich in grofsen Städten noch vielfach abschattiert.

Die deutsche Gewerbeordnung behandelt zwar den Strafsenhandel unter der Rubrik „stehender Gewerbebetrieb“, aber sie stellt ihn in § 42 a insofern mit dem Hausierhandel gleich, als sie ihm grundsätzlich den Vertrieb aller der Gegenstände untersagt, die vom Hausierhandel im Sinne der G. O. ausgeschlossen sind. Die zuständige Landesregierung kann indes im Bedürfnisfalle Ausnahmen von diesem Verbot gestatten. Das Feilbieten geistiger Getränke kann von der Ortspolizeibehörde im Fall eines besonderen Bedürfnisses vorübergehend gestattet werden. Zu dieser Beschränkung des Warenkreises kann nach § 42 b der G. O. die höhere Verwaltungsbehörde nach Anhörung der Gemeindebehörde oder aber die Gemeindebehörde mit Genehmigung der höheren Verwaltungsbehörde entweder allgemein oder nur für einzelne Teile des Gemeindebezirks oder für bestimmte Warengattungen noch die weitere Schranke hinzufügen, dafs der Strafsenhandel auch in den erlaubten Waren nur mit behördlicher Erlaubnis betrieben werden darf.

Kinder unter 14 Jahren dürfen nach der Novelle zur G. O. vom 6. August 1896 den Strafsenhandel überhaupt nicht ausüben; da wo die Ausübung durch Kinder herkömmlich ist, kann aber die Ortspolizeibehörde bis zu längstens im ganzen 4 Wochen für das Kalenderjahr vorübergehende Ausnahmen gestatten.

Zum Strafsenhandel mit Druckschriften oder anderen Schriften oder Druckwerken bedarf nach dem Gesetz vom 1. Juli 1883 (§ 43) allgemein der Händler der ortspolizeilichen Erlaubnis, die durch einen auf den Namen lautenden Legitimationsschein bekundet wird.

Alle diese Bestimmungen sind jüngeren Datums; sie stammen meist aus dem Jahre 1883, zum Teil erst aus dem Jahre 1896.

Die ortspolizeilichen Vorschriften engen das Arbeitsfeld des Strafsenhandels vielfach noch weiter ein. In Berlin darf der Strafsenhändler keine feste Haltestelle einnehmen, keine Warenreste auf die Strafsen werfen, seit 1. April 1898 in der Nähe der Markthallen den Betrieb überhaupt nicht ausüben u. s. w. Die ausübenden Polizeiorgane haben durch die Kontrolle der Durchführung dieser Vorschriften mancherlei Arbeit, über deren wirklichen Nutzen aber in Berlin selbst recht verschiedene Meinungen bestehen. Unterdrücken wird man den Strafsenhandel niemals, weil er so manchem, der in Not geraten ist, noch die Möglichkeit einer eigenen wirtschaftlichen Existenz bietet, ohne die er der Armenpflege anheim fallen müfste. Die konsumierende Bevölkerung steht dem Strafsenhandel vielfach freundlich gegenüber, da sie in ihm mitunter eine bequeme Verkaufsgelegenheit findet, die eine Zeitersparnis,

manchmal auch wohl eine Kostenersparnis in sich schliefst, ohne dafs man zu ihrer Benutzung gezwungen würde. Der Ladenhandel erblickt allerdings darin eine unliebsame Konkurrenz. Der thatsächliche Umfang dieser Konkurrenz, die nicht zu leugnen ist, steht übrigens noch nicht fest.

Als eine weitere Zwischenform zwischen stehendem und hausiermäfsigem Handelsbetrieb im Sinne der G. O. mufs das Detailreisen angesehen werden, von dem an einer früheren Stelle bereits die Rede gewesen ist. Man kann das Detailreisen als einen auftragweisen Hausierhandel bezeichnen, wenn man sein Wesen erfassen will. Dafs er unter Umständen wichtig sein kann, namentlich beim Buchhandel, dafs er aber anderseits als ein Kennzeichen hochgespannter Konkurrenzverhältnisse und Absatzschwierigkeiten gelten mufs, ist bereits erwähnt worden. Die ansässigen Kleinhändler sehen im allgemeinen in dem Detailreisen eine gefährliche Konkurrenz, obwohl die gröfseren unter ihnen auch wohl selbst von diesem Mittel Gebrauch machen. Die Reichsregierung hatte dieser Auffassung soweit nachgegeben, dafs sie 1896 das Detailreisen ganz verbieten wollte. Nur bei Kaufleuten oder bei solchen Personen, welche in ihrem Gewerbebetrieb Waren der angebotenen Art verwenden, sollten Bestellungen aufgesucht werden dürfen. Ausnahmen sollte der Bundesrat gewähren können. Ganz so weit ging der Reichstag nicht. Er gestattete das Detailreisen bei Privaten für den Fall, dafs eine ausdrückliche Aufforderung seitens des Besuchten an den Reisenden ergangen ist, die allerdings auch ganz allgemein lauten kann. Bei Kaufleuten und bei Personen, welche Waren der angebotenen Art in ihrem Gewerbebetrieb verwenden, ist das Aufsuchen von Bestellungen auch ohne vorherige Aufforderung gestattet. Der Detailreisende bedarf wie der Handlungsreisende überhaupt einer Legitimationskarte, die unter bestimmten Voraussetzungen versagt und wieder zurückgenommen werden kann. Der Reisebuchhandel wird von diesen Vorschriften nicht berührt; er wird als Hausierbetrieb behandelt.

Will ein Detailreisender, der andere Waren als Bücher vertreibt, unmittelbar bei den Konsumenten Absatz suchen ohne eine vorherige ausdrückliche Aufforderung des Konsumenten, so bleibt ihm nichts weiter übrig, als sich einen Hausierschein zu verschaffen (G. O. § 44 und 44a).

Noch viel umfassender sind die Eingriffe in den eigentlichen Hausierhandel. Als Hausierhändler betrachtet § 55 der G. O. denjenigen, welcher aufserhalb des Gemeindebezirks seines Wohnorts „ohne Begründung einer gewerblichen Niederlassung und ohne vorgängige Bestellung in eigener Person“ Waren feilbieten oder Warenbestellungen aufsuchen oder Waren bei anderen Personen als Kaufleuten oder an anderen Orten, als in offenen Verkaufsstellen zum Wiederverkauf ankaufen will.

Der Hausierhandel ist auch nach Einführung der Gewerbefreiheit konzessionspflichtig geblieben und wurde schon in den 20er Jahren des

19. Jahrhunderts weiteren Beschränkungen unterworfen. Die Gewerbeordnung von 1869 ging noch glimpflich mit ihm um. 1883, 1891 und 1896 wurde aber infolge der lebhaften Bewegung der ansässigen Kleinhändler der Hausierbetrieb weitgehenden Beschränkungen unterworfen.

An Sonn- und Festtagen ist seit 1891 der Hausierhandel ganz verboten; Ausnahmen können indes von der unteren Verwaltungsbehörde auf Grund der vom Bundesrat zu erlassenden grundsätzlichen Normen gestattet werden. Zahlreiche Waren sind vom Hausierhandel ganz ausgeschlossen, und ihr Kreis hat sich immer mehr erweitert.

Ursprünglich schlofs § 56 der G. O. vom Hausierbetrieb nur folgende Waren aus:

1. Geistige Getränke aller Art;
2. gebrauchte Kleider und Betten; Garnabfälle, Enden und Dräumen von Seide, Wolle, Leinen oder Baumwolle; Bruchgold und Bruchsilber;
3. Spielkarten, Lotterielose, Staats- und sonstige Wertpapiere;
4. Schiefspulver, Feuerwerkskörper und andere explosive Stoffe;
5. Arzneimittel, Gifte und giftige Stoffe.

Heute sind aufser diesen noch ausgeschlossen gebrauchte Wäsche, gebrauchte Bettstücke (insbesondere Bettfedern), Menschenhaare, Gold- und Silberwaren, Taschenuhren, mineralische und andere leicht entzündliche Öle (insbesondere Petroleum), Spiritus, Stofs-, Hieb- und Schufswaffen, Geheimmittel, Bäume, Sträucher, Schnittwurzelreben, Futtermittel, Sämereien, Schmucksachen, Bijouterien, Brillen und optische Instrumente. Für die Einzelheiten kann auf § 56 der G. O. verwiesen werden.

Die Verwendung der Form des Abzahlungsgeschäfts und der Versteigerung ist im Hausierhandel verboten. Die Landesregierungen können noch weitere Beschränkungen behufs Abwehr der Viehseuchen hinzufügen, aber auch Ausnahmen für ihr Gebiet oder für Teile desselben gestatten, während der Bundesrat generelle Ausnahmen gewähren darf, in beiden Fällen unter der Voraussetzung, dafs ein Bedürfnis dazu vorliegt (§ 56a). Das ist z. B. für Bier mit einem Alkoholgehalt bis zu 2 Proz. geschehen durch Bundesratsverordnung vom 17. Juli 1899, durch die das Feilbieten solcher Biere im Umherziehen innerhalb des Königreichs Preufsen, des Herzogtums Anhalt und des Gebiets der Freien Stadt Lübeck gestattet wird.

Die Erteilung des Wandergewerbescheines, dessen der Hausierer bedarf (§ 57 ff.), ist durch die Gesetzgebung seit 1883 an immer weitere Erschwerungen geknüpft worden. Die Gewerbeordnung von 1869 stellte in § 57 vier Gründe auf, aus denen einem Bundesangehörigen, welcher im Bundesgebiet einen festen Wohnsitz hat und das 21. Lebensjahr überschritten hat, der Wandergewerbeschein versagt werden durfte. Darnach durfte der Schein versagt werden, wenn der Nachsuchende

1. mit einer abschreckenden oder ansteckenden Krankheit behaftet ist;
2. wegen strafbarer Handlungen aus Gewinnsucht, gegen das Eigentum oder die Sittlichkeit, wegen vorsätzlicher Angriffe auf Leben und Gesundheit von Menschen, wegen vorsätzlicher Brandstiftung, wegen Zuwiderhandlung gegen Verbote oder Sicherungsmaſsregeln zur Bekämpfung ansteckender Krankheiten oder Viehseuchen zu Gefängnis von mindestens 6 Wochen oder zu geringerer Strafe unter Beschränkung in der Ausübung der bürgerlichen Ehrenrechte verurteilt ist, innerhalb zweier Jahre nach der Verurteilung bezw. bei Gefängnisstrafe nach der Verbüſsung;
3. unter polizeilicher Aufsicht steht;
4. wegen gewohnheitsmäſsiger Arbeitsscheu, Bettelei, Landstreicherei, Trunksucht übel berüchtigt ist.

Das Gesetz vom 1. Juli 1883 hat die Ausschlieſsungsgründe schon wesentlich erweitert, und das Gesetz vom 6. August 1896 ist auf dieser Bahn noch weiter gegangen. Jetzt muſs der Wandergewerbeschein unbedingt versagt werden, wenn einer der oben genannten Gründe vorliegt, und wenn der Nachsuchende in abschreckender Weise entstellt ist, und ferner, wenn er wegen Land- oder Hausfriedensbruchs oder wegen Widerstandes gegen die Staatsgewalt bestraft ist. Das Mindestmaſs der Strafe ist in diesem und in den oben unter Ziffer 2 genannten Fällen allgemein auf 3 Monate bemessen, was gegen die frühere Fassung eine Erleichterung bedeutet; gleichzeitig ist aber die Ausschlieſsungsfrist für den Bestraften allgemein auf 3 Jahre nach Verbüſsung der Strafe erweitert worden.

Weiter führen die neuen §§ 57a und 57b, die 1883 hinzugefügt und 1896 verschärft sind, noch weitere von dem Ermessen der zuständigen Behörde abhängige Fälle der Versagung des Gewerbescheines an. „In der Regel“ ist nach § 57a der Wandergewerbeschein zu versagen, wenn der Nachsuchende

1. das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet hat;
2. blind, taub oder stumm ist oder an Geistesschwäche leidet.

Für den ersten Fall wird aber die Versagung ausgeschlossen, wenn der Nachsuchende der Ernährer einer Familie ist und bereits 4 Jahre im Wandergewerbe thätig war.

Nach § 57b darf auſserdem der Wandergewerbeschein nach freiem Ermessen der Behörden versagt werden, wenn der Nachsuchende

1. im Inlande einen festen Wohnsitz nicht hat;
2. wegen der oben erwähnten strafbaren Handlungen zu einer Freiheitsstrafe von mindestens 1 Woche verurteilt ist, und wenn seit Verbüſsung der Strafe noch nicht 5 Jahre verflossen sind;
3. wegen Verletzung der Vorschriften über den Hausierbetrieb im Laufe der letzten 3 Jahre wiederholt bestraft ist;
4. ein oder mehrere Kinder hat, für deren Unterhalt und Unterricht nicht genügend gesorgt ist.

Der Wandergewerbeschein wird immer nur für 1 Jahr erteilt, gilt aber normalerweise für das ganze Reich. Der Schein darf Anderen zur Benutzung nicht überlassen werden und mufs von dem Hausierer auf Verlangen dem zuständigen Beamten stets vorgezeigt werden; anderenfalls mufs der Betrieb bis zur Herbeischaffung des Scheines eingestellt werden. Der Eintritt in fremde Wohnungen und ferner das Betreten fremder Häuser und Gehöfte bei Nacht zum Zweck des Gewerbebetriebes ist den Hausierern nur nach vorgängiger Erlaubnis gestattet. Minderjährigen und weiblichen Hausierern kann im Gewerbeschein der Betrieb nach Sonnenuntergang und weiblichen Hausierern überhaupt der Betrieb von Haus zu Haus verboten werden.

Die Mitführung anderer Personen beim Hausierbetrieb bedarf wiederum einer besonderen Erlaubnis, für deren Versagung die §§ 57—57b der G. O. entsprechende Anwendung finden. Kinder unter 14 Jahren dürfen zu Betriebszwecken überhaupt nicht mitgeführt werden u. s. w.

Auch in Oesterreich ist der Hausierhandel vielfachen Beschränkungen und strengen Bestimmungen unterworfen, während England und Frankreich ihn nur wenig aus polizeilichen und steuerlichen Rücksichten einengen. Die Einrichtung der Wandergewerbescheine ist in England allgemein durchgeführt, während in Frankreich nur für Paris Wandergewerbescheine vorgeschrieben sind.

Frankreich und England behandeln auch den Buch-Hausierhandel, d. h. den Kolportagebuchhandel, viel milder als Oesterreich und Deutschland. England hat Sondervorschriften darüber nicht. Frankreich unterwirft den Kolportagebuchhandel nur einer Anzeigepflicht und schreibt aufserdem die Mitführung eines Verzeichnisses der zu vertreibenden Bücher u. s. w. vor. In Oesterreich dagegen ist durch das Prefsgesetz vom 17. Dezember 1862 der Kolportagebuchhandel bei Geldstrafe von 5 bis 200 Gulden gänzlich verboten. Soweit ist Deutschland nicht gegangen. Aber gleichwohl ist der Kolportagebuchhandel auch hier in wachsendem Umfange Beschränkungen unterworfen worden, obwohl gegen ihn der sefshafte Buchhandel keineswegs eine so abwehrende Haltung eingenommen hat, wie der sefshafte Kleinhandel gegen den Hausierhandel überhaupt. Die Gewerbeordnung von 1869 enthielt besondere Vorschriften über den Kolportagebuchhandel nicht. Das Gesetz vom 1. Juli 1883 dagegen führte zunächst den Verzeichniszwang ein. Der Kolporteur mufs nach § 56 Abs. 3 ein Verzeichnis seiner Vertriebsgegenstände der zuständigen Verwaltungsbehörde seines Wohnorts zur Genehmigung einreichen. Die Genehmigung kann nur versagt werden, wenn das Verzeichnis solche Druckschriften u. s. w. enthält, die nach den gleich zu erwähnenden Vorschriften vom Kolportagebetrieb ausgeschlossen sind. Nur die in dem genehmigten Verzeichnis angeführten Gegenstände darf der Kolporteur bei sich führen. Das Verzeichnis mufs er während der

Ausübung seines Betriebes stets bei sich haben und auf Verlangen dem zuständigen Beamten bezw. der Behörde vorzeigen; kann er das nicht, so mufs er auf Geheifs des betr. Beamten bezw. der Behörde den Betrieb bis zur Herbeischaffung des Verzeichnisses einstellen. Aufserdem schlofs das Gesetz vom 1. Juli 1883 von der Kolportage aus: Druckschriften, andere Schriften und Bildwerke, die in sittlicher oder religiöser Beziehung Ärgernis zu geben geeignet sind, oder die mittelst Zusicherung von Prämien oder Gewinnen vertrieben werden. Das Gesetz vom 6. August 1896 fügte als ausgeschlossen noch hinzu die Druckschriften u. s. w., die in Lieferungen erscheinen, sofern der Gesamtpreis nicht auf jeder einzelnen Lieferung an einer in die Augen fallenden Stelle bestimmt verzeichnet ist. Im übrigen unterliegt die Kolportage den Bestimmungen über den Hausierbetrieb.

Der Hausierhandel ist vielfach noch besonderen Steuern unterworfen. In Preufsen ist die Steuer in der Regel 48 M. jährlich, kann aber bis auf 6 M. ermäfsigt und bis auf 144 M. gesteigert werden. In Sachsen ist der Normalsatz 50 M., der Mindestsatz 2 M., der Höchstsatz 300 M. Württemberg hat die Hausiersteuer 1873 der Besteuerung der stehenden Gewerbe angepafst und die Steuer nach der Zahl der Hilfspersonen und nach der Höhe des Betriebskapitals bezw. des Warenwertes in Klassen abgestuft. Dabei wird der Hausierhandel vielfach ungünstiger behandelt als das stehende Gewerbe. Aufserdem werden dort die Hausierbetriebe von den Kommunen besteuert. In Baden stuft sich die Steuer je nach den Warenarten ab von 3—36 M., von 12—180 M., von 30—600 M.; für jede Hilfsperson ist ein Drittel des einfachen Satzes zu entrichten. In Bayern werden die Hausierbetriebe nach denselben Grundsätzen wie der stehende Gewerbebetrieb, aber mit höheren Sätzen und aufserdem noch mit einer besonderen Abgabe von 5—64 M. besteuert u. s. w.

Trotz aller dieser Einschränkungen und Belastungen hat der Hausierhandel in Deutschland zugenommen, ein Zeichen, dafs er gewissen Bedürfnissen nach wie vor entspricht.

Zum Hausierhandel wird auch dessen modernisierte Form, der Wanderlagerhandel, gerechnet, der zum Teil auch in der Form der Wanderauktionen erscheint. Gegen diese Betriebsform hatten sich in den 70er Jahren so grofse Klagen seitens der ansässigen Handeltreibenden erhoben, dafs der Reichstag 1876 den Reichskanzler um Vornahme besonderer Erhebungen darüber ersuchte. Dieselben fanden denn auch statt und sind 1878 dem Reichstag mitgeteilt.

Die Untersuchung hatte jedenfalls eine erhebliche Vermehrung dieser Betriebsform festgestellt, wenn auch die erhobenen Klagen nicht in vollem Umfange bestätigt wurden. Infolge der Erhebungen beschlofs der Bundesrat am 27. März 1879, dafs die Wanderlager zum Hausierbetrieb zu rechnen sind; schon im Vereinszollgesetz von 1869 (§ 124) war diese Auffassung

vertreten, was die Unterwerfung der Wanderlager unter die Beschränkungen des Hausierbetriebes in Grenzbezirken zur Folge hatte. 1879 wurde die Behandlung der Wanderlager als Hausierbetriebe verallgemeinert. Gleichzeitig hatte der Bundesratsbeschlufs von 1879 polizeiliche Kontrollmafsregeln bezüglich der Wanderlager empfohlen. Die Gewerbeordnung selbst hatte 1869 die Behandlung der Wanderlager nicht klargestellt, schlofs sich aber durch das Gesetz vom 1. Juli 1883 dem inzwischen vom Bundesrat vertretenen Standpunkt an. Zunächst wurde in § 42 Abs. 2 der Begriff der gewerblichen Niederlassung dahin umgrenzt, dafs eine solche Niederlassung nicht anzunehmen ist, wenn der Gewerbtreibende im Inlande ein zu dauerndem Gebrauch eingerichtetes, beständig oder doch in regelmäfsiger Wiederkehr benutztes Lokal für den Betrieb nicht besitzt. Da das bei Wanderlagern zutrifft, so konnten sie hiernach nicht zum stehenden Gewerbebetriebe gerechnet werden. § 56c Abs. 2 stellte dann auch noch formell fest, dafs die Wanderlager den für Ankündigungen des Hausierbetriebes erlassenen Vorschriften unterliegen, also dem Hausiergewerbe zuzurechnen sind.

Durch das Gesetz vom 1. Juli 1883 wurde gleichzeitig der Weg der Versteigerung für den Hausierbetrieb im allgemeinen und auch für den Wanderlagerbetrieb im besonderen grundsätzlich verboten (§ 56c Abs. 1). Ausnahmen davon können seitens der zuständigen Behörde gestattet werden, sind aber nach dem Gesetz vom 6. August 1896 bei Wanderversteigerungen nur hinsichtlich der rasch verderblichen Waren zulässig.

Die Wanderlager unterliegen also jetzt all' den Beschränkungen des Hausierhandels. Aufserdem hat die einzelstaatliche Steuergesetzgebung seit den 70er Jahren den Wanderlagerbetrieb durch hohe Steuern möglichst einzuschränken gesucht. In Preufsen sind aufser der Hausiersteuer (nach dem Gesetz vom 5. Juli 1876, ergänzt durch Gesetz vom 23. Dezember 1896) noch an jedem Ort und für jedes Verkaufslokal für jede Woche 30, 40, 50 M., je nach der Gewerbesteuerabteilung, zu entrichten. Für Wanderversteigerungen sind diese Beträge für jeden Tag des Betriebes zu zahlen. Der Ertrag dieser Steuer fliefst den Gemeinden bezw. Kreisen zu. Ganz ähnliche Grundsätze gelten in Sachsen. Neben der schon erwähnten Hausiersteuer haben dort die Wanderlager für jede Woche, die Wanderversteigerungen für jeden Tag des Betriebes nochmals den Jahresbetrag der Hausiersteuer, aber nicht mehr als 60 M. für jedes Verkaufslokal, zu zahlen. In Elsafs-Lothringen ist ebenfalls neben der Hausiersteuer noch eine besondere Steuer für Wanderlager zu entrichten. In Baden zahlen die Wanderlager für einen Betrieb von 7 Tagen die Hälfte und für längeren Betrieb den vollen Jahresbetrag der Gewerbesteuer u. s. w. Diese Mafsregeln gegen die Wanderlager sind überwiegend aus der Absicht zu erklären, den ansässigen Handel gegen die Konkurrenz der Wanderlager zu schützen, deren Waren oft von zweifelhafter Güte sein

sollen. Dafs ein besonderes Bedürfnis nach Wanderlagern vom Standpunkt der Bedarfsversorgung der Bevölkerung nicht anzuerkennen ist, wurde schon auseinandergesetzt.

Das Letztere trifft auch für einen grofsen Teil des Marktverkehrs zu, der ebenfalls oft einen gelegentlichen Einbruch in das natürliche Absatzgebiet des ortsansässigen Kleinhandels darstellt. Gleichwohl hat der Marktverkehr keine Erschwerungen erfahren, und die in der Gewerbeordnung von 1869 aufgestellten Grundsätze (§ 64—71) gelten auch jetzt noch. Die dort gegebene Regelung des Marktverkehrs entspringt — wie in anderen Ländern — wesentlich gewissen polizeilichen Rücksichten, die durch das Zusammenströmen gröfserer Menschenmengen nötig werden. Die Grundzüge der deutschen Regelung sind folgende: Dem Marktverkehr, der ja auch im Mittelalter durch die zeitweilige Aufhebung der sonstigen vielfachen Einschränkungen des Verkehrs ausgezeichnet war, ist auch jetzt noch eine Sonderstellung eingeräumt. Ist der Marktverkehr auch eine Art Wanderhandel, und zeigt er sogar mit den so streng behandelten Wanderlagern eine gewisse Ähnlichkeit, so ist seine Regelung doch in durchaus freiheitlichem Sinne durchgeführt. Der Markthandel ist thatsächlich von all' den Beschränkungen befreit, denen der Wanderhandel sonst unterworfen ist. Ob er auch von den Beschränkungen des stehenden Gewerbebetriebes befreit ist, darüber gehen die Ansichten der Kommentare auseinander. Die G. O. behandelt den Marktverkehr nicht als Wandergewerbe; darin liegt aber noch nicht, dafs die G. O. ihn nun dem stehenden Gewerbebetriebe zurechnet. Vielmehr betrachtet sie ihn als eine selbständige Gruppe des Güterverkehrs und weist ihm deshalb einen besonderen Titel (Titel IV) an. In diesem Titel werden die Verhältnisse des Marktverkehrs für sich und unabhängig von anderen Gruppen des Gewerbebetriebes grundsätzlich geregelt und gleichzeitig die Regelung der Einzelheiten der speciellen Marktordnung zugewiesen. Aus all' dem ist zu folgern, dafs die Absicht des Gesetzgebers nicht dahin ging, über die Bestimmungen des Titels IV und der speciellen Marktordnungen hinaus grundsätzlich den Marktverkehr den Vorschriften über den stehenden Gewerbebetrieb zu unterwerfen. Übrigens würde die Anwendung dieser Vorschriften auf den Marktverkehr sehr gezwungen sein, da der Markthandel viel mehr Berührungspunkte mit dem Wanderlagerbetrieb als mit dem sefshaften Handel aufweist.

Der Marktverkehr soll in seiner Bewegungsfreiheit auch nicht durch hohe Abgaben gestört werden. Der § 68 der G. O. beschränkt deshalb die Marktabgaben auf die Vergütungen für den überlassenen Raum und für den Gebrauch von Buden und Gerätschaften. Die Abgaben dürfen aber nicht das Werkzeug zu einer städtischen Schutzzollpolitik gegenüber den fremden Konkurrenten werden, und deshalb darf bei den Abgaben eine Unterscheidung zwischen Einheimischen und Fremden nicht stattfinden.

Ein Marktverkehr im Sinne der Gewerbeordnung kann nur auf den öffentlich gestatteten Märkten vor sich gehen. Polizeiliche Rücksichten machen es unmöglich, das Veranstalten von Märkten dem freien Belieben der Beteiligten zu überlassen. So frei sich auf dem Markt auch alles bewegen kann, der Markt selbst und die Zeit und Dauer desselben mufs auf den Festsetzungen der zuständigen Verwaltungsbehörden beruhen. Das ist der moderne Ausdruck für den stets festgehaltenen Standpunkt, dafs die Bildung der Märkte nicht freigegeben werden kann. Von diesem Standpunkt aus hatte man im Mittetalter die Erteilung von Markt- und Mefsprivilegien als kaiserliches bezw. späterhin als landesherrliches Reservatrecht behandelt. Der Übergang des Rechtes zur Festsetzung der Zahl, Zeit und Dauer der Märkte auf die Verwaltungsbehörden (in Frankreich auf die Präfekten) ist charakteristisch einmal für die geringere wirtschaftliche Bedeutung der Märkte in unserer Zeit, weiter aber auch für die Verschiebung der Ansichten über die fürstlichen Machtbefugnisse. Gegen die Festsetzungen der zuständigen Verwaltungsbehörden haben die Marktberechtigten nach § 65 der G. O. niemals ein Widerspruchsrecht, selbst dann nicht, wenn dadurch die Zahl der bis dahin abgehaltenen Märkte vermindert wird und eine gröfsere Zahl „ausdrücklich und unwiderruflich verliehen war“. In diesem letzteren Falle kann nur ein Entschädigungsanspruch der marktberechtigten Gemeinden gegen den Staat geltend gemacht werden.

Für den Wochenmarktverkehr grenzt § 66 die Gegenstände des Verkehrs ab. Gegenstände des Wochenmarktverkehrs sind darnach rohe Naturerzeugnisse (mit Ausnahme des gröfseren Viehs), frische Lebensmittel aller Art und endlich Fabrikate, deren Erzeugung mit der Land- und Forstwirtschaft, dem Garten- und Obstbau oder der Fischerei in unmittelbarer Verbindung steht oder zu den Nebenbeschäftigungen der Landleute der Gegend gehört oder durch Tagelöhnerarbeit bewirkt wird. Ausgeschlossen sind geistige Getränke. Andere Gegenstände können auf Wochenmärkten nur dann vertrieben werden, wenn sie von der zuständigen Verwaltungsbehörde zugelassen sind. Der Anstofs dazu mufs durch einen Antrag der Gemeindebehörde gegeben werden. Die Behörde ist nicht verpflichtet, dem Antrag Folge zu geben. Thut sie es dennoch, so mufs sie dabei Ortsgewohnheit und Ortsbedürfnis berücksichtigen.

Der Jahrmarktsverkehr erstreckt sich nicht nur auf die Gegenstände des Wochenmarktverkehrs, sondern nach § 67 der G. O. auch auf sonstige Fabrikate und Verzehrungsgegenstände aller Art. Nur der Verkauf geistiger Getränke zum Genufs auf der Stelle bedarf ortspolizeilicher Genehmigung. Die specielle Regelung für die einzelnen Märkte kann innerhalb der gesetzlich bezeichneten Grenzen nur von solchen Behörden gegeben werden, die den örtlichen Verhältnissen nahestehen. Deshalb ist in § 69 der Erlafs der Marktordnung der Ortspolizeibehörde über-

wiesen, die dabei aber nur im Einverständnis mit der Gemeindebehörde vorgehen kann.

Der Besuch der Märkte steht sowohl zum Zwecke des Kaufs als auch zum Zwecke des Verkaufs nach § 64 der G. O. „einem Jeden mit gleichen Befugnissen frei". Eine städtische Schutzpolitik gegenüber den fremden Konkurrenten ist bezüglich der oben bezeichneten Gegenstände des Marktverkehrs unbedingt ausgeschlossen. Bezog sich aber der Wochenmarktverkehr der einheimischen Verkäufer nach der bisherigen Ortsgewohnheit auch auf Handwerkswaren, die nicht zu den in der G. O. zugelassenen Gegenständen des Marktverkehrs gehören, so kann auf Antrag der Gemeindebehörde die höhere Verwaltungsbehörde den einheimischen Verkäufern die Fortsetzung des herkömmlichen Wochenmarktverkehrs in jenen Handwerkswaren gestatten, ohne auswärtige Verkäufer derselben Waren zum Wochenmarktverkehr zuzulassen. Das ist die einzige Bestimmung, welche eine — allerdings ganz scharf abgegrenzte — Schutzpolitik der Gemeinden gegenüber auswärtiger Konkurrenz ermöglicht.

Die Freiheit des Marktverkehrs kommt auch den Ausländern grundsätzlich zu gute, so lange das Ausland die Reichsangehörigen bezüglich des Marktverkehrs nicht beschränkt. Eine etwaige Beschränkung der Deutschen im Marktverkehr seitens des Auslandes kann durch den Bundesrat mit entsprechenden Beschränkungen gegen die Ausländer beantwortet werden. Diese notwendige Vorschrift ist durch das Gesetz vom 1. Juli 1883 hinzugefügt worden und stellt die einzige Erweiterung dar, die seit 1869 an den Vorschriften der G. O. über den Marktverkehr vorgenommen ist.

Die ganze Regelung bezieht sich auf die allgemeinen Märkte. Ihnen stehen gegenüber die besonderen Märkte für bestimmte Gelegenheiten (z. B. Weihnachtsmarkt, Pfingstmarkt) oder für bestimmte Warengattungen. Für diese bleibt es bei den bestehenden Anordnungen. Eine Erweiterung der besonderen Märkte kann von der zuständigen Behörde mit Zustimmung der Gemeindebehörde angeordnet werden (§ 70 der G. O.).

§ 4. **Abwehr unlauteren Wettbewerbes.** Kaum ein Vorgang spricht so charakteristisch gegen die Auffassung, dafs der Handel aus inneren Gründen staatlichen Eingriffen in das Erwerbsleben abgeneigt sein müsse, wie die Art und Weise, in der gerade der Handelsstand die Hilfe der Gesetzgebung und der Staatsbehörden gegen den unlauteren Wettbewerb in Anspruch genommen hat und noch fortgesetzt nimmt. Wiederum ist dabei festzustellen, dafs der Grofshandel daran ebenfalls stark beteiligt ist, und dafs viele Handelskammern und auch der Deutsche Handelstag, also Organe, in denen der Kleinhandel weit weniger als der Grofshandel vertreten ist, sich für gesetzliche Mafsnahmen gegen den unlauteren Wettbewerb erklärt haben.

Unlauterer Wettbewerb ist, wenn man dem heutigen Zustande der Gesetzgebung in Deutschland gerecht werden will, die Zurückdrängung der Konkurrenten durch beabsichtigte Irreführung des kaufenden Publikums und durch Aneignung von Rechten, Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen der Konkurrenten. Die Anwendung solcher moralisch unzulässiger Mittel im Konkurrenzkampf ist eine betrübende Begleiterscheinung des freien Wettbewerbes. Sie hat mit der Verschärfung der Konkurrenz allenthalben solchen Umfang erreicht, dafs ein Schutz der soliden und ehrlichen Kaufleute dagegen von der Gesetzgebung und Rechtsprechung mit gutem Grunde verlangt werden kann.

Charakteristisch und bedeutsam ist die Entwicklung dieser Frage in Frankreich. Der Schutz gegen die „concurrence déloyale“ ist dort im wesentlichen civilrechtlicher Art. Nur wenige Arten der concurrence déloyale sind durch Specialgesetze einer strafrechtlichen Ahndung unterworfen, z. B. die Bezeichnung von Waren mit dem angemafsten Namen eines Fabrikanten oder mit den als Fabrikmarken behandelten Phantasiebezeichnungen, wenn sie auf den Waren selbst angebracht sind, die widerrechtliche Anmafsung besonderer Auszeichnungen u. s. w. (Gesetze vom 28. Juli 1824, vom 23. Juni 1857 — ergänzt durch Gesetze vom 26. November 1873 und vom 3. Mai 1890 —, vom 30. April 1886). Im übrigen aber ist der Schutz civilrechtlicher Art, d. h. der Geschädigte kann einen Schadenersatzanspruch gegen den unlauter handelnden Konkurrenten geltend machen auf Grund des code civil Art. 1382, nach welchem schadenersatzpflichtig ist Jeder, der einem Anderen widerrechtlich Schaden zufügt. Die französische Rechtsprechung hat diesen Artikel in weitem Umfange gegen die concurrence déloyale angewendet. Sie ging dabei von der Auffassung aus, dafs an der „achalandage“, d. h. an der Gesamtheit der Beziehungen zwischen dem Kaufmann und seiner Kundschaft, der Kaufmann ein Eigentumsrecht habe, dessen Verletzung durch unredliche Mittel abzuwehren ist.

Auch in Belgien, Italien, Grofsbritannien, in der Schweiz und in den Vereinigten Staaten von Amerika ist die Rechtsprechung in ähnlicher Weise für den Schutz gegen unlauteren Wettbewerb eingetreten; daneben sind dann noch besondere Gesetze gegen einzelne Arten des unlauteren Wettbewerbs ergangen.

In Oesterreich und Deutschland haben dagegen die Gerichte in dieser Beziehung versagt, selbst im Rheinlande, dessen Gebiet zum Teil dem Code civil, also auch dessen Art. 1382, unterstellt ist.

In Oesterreich sind nur einige Äufserungen des unlauteren Wettbewerbes erfafst. Deutschland dagegen hat die gesetzliche Regelung zwar nicht in völlig umfassender Weise, aber doch in sehr ausgedehntem Mafse ausgestaltet und sowohl mittelbar als auch unmittelbar den unlauteren Wettbewerb bekämpft.

In Betracht kommen hier zunächst verschiedene Gesetze, in welchen formell der Schutz des Publikums gegen Täuschung im Vordergrunde steht, die aber materiell überwiegend dem Schutze gegen unlauteren Wettbewerb dienen. Schon das bereits erwähnte Nahrungsmittelgesetz hat auch Bedeutung für diesen Schutz, wenngleich die gesundheitspolizeilichen Gesichtspunkte überwiegen. Noch wichtiger sind in diesem Zusammenhange eine Reihe von Gesetzen, welche die Irreführung des Publikums in bestimmten Handelszweigen bekämpfen. Hierher gehört das Gesetz vom 16. Juli 1884, nach welchem Gold- und Silberwaren nur unter bestimmter Bezeichnung des Feingehalts auf den Waren selbst feilgeboten werden dürfen bei Geldstrafe bis 1000 M. oder Gefängnis bis zu 6 Monaten. Darin liegt ohne Frage ein wichtiges Mittel zum Schutz gegen unlauteren Wettbewerb.

Weiter sind hier zu nennen die Gesetze, die sich mit dem Vertrieb von Butterersatzmitteln und verwandten Artikeln befassen. Unter dem 12. Juli 1887 war ein inzwischen aufser Kraft getretenes Gesetz erlassen, welches den Handel mit Margarine regelte. Das Gesetz suchte eine Täuschung der Käufer zu verhindern durch die Vorschrift, dafs Verkaufsstellen, Gefäfse und Umhüllungen — auch im Einzelverkauf — stets die Bezeichnung „Margarine“ enthalten müssen, und durch das Verbot des Verkaufs von Mischprodukten aus Butter und Margarine. An Stelle dieses Gesetzes ist inzwischen das Gesetz vom 15. Juni 1897 getreten, welches wesentlich schärfere Bestimmungen enthält und über den sonstigen Umkreis des Gesetzes von 1887 erheblich hinausgreift.

Das Gesetz vom 15. Juni 1897 ermöglicht es zunächst, durch Bundesratsbeschlufs den Handel mit Naturbutter, deren Fettgehalt unter einer bestimmten Grenze bleibt, oder deren Wasser- oder Salzgehalt eine bestimmte Grenze überschreitet, zu verbieten. Im übrigen bezieht sich das Gesetz auf Margarine, Margarinekäse und Kunstspeisefett. Soweit sich die Vorschriften mit der Fabrikation dieser Artikel befassen, können sie hier übergangen werden. Was den Handel mit solchen Artikeln anlangt, so sind zunächst die Mischprodukte (Butter oder Butterschmalz mit Margarine oder anderen Speisefetten) vom Verkehr ausgeschlossen bei Gefängnis bis zu 6 Monaten und Geldstrafe bis zu 1500 M. oder einer dieser Strafen (bisher nur 150 M. oder Haft). Ferner ist die äufsere Kennzeichnung der Waren schärfer geregelt als bisher. Die Gefäfse und äufseren Umhüllungen, in denen diese Waren feilgeboten werden, müssen nicht nur die Bezeichnung des Artikels in deutlicher Form enthalten („Margarine“, „Margarinekäse“, „Kunstspeisefett“), sondern aufserdem mit einem „stets sichtbaren bandförmigen Streifen von roter Farbe“ und von bestimmten Dimensionen versehen sein. Werden die Artikel in ganzen Gebinden oder Kisten gewerbsmäfsig verkauft oder feilgeboten, so mufs die Inschrift auf der Verpackung aufser der bisher verlangten Bezeichnung des Artikels

und der Angabe des Namens oder der Firma des Fabrikanten auch dessen Fabrikmarke enthalten. Auch die öffentlichen Angebote, Schlufsscheine, Rechnungen, Frachtbriefe, Konnossemente, Lagerscheine, Ladescheine und sonstige im Handelsverkehr übliche Schriftstücke müssen jetzt die Ware in der vom Gesetz vorgeschriebenen Weise ausdrücklich bezeichnen. Im Kleinhandelsverkehr müssen die Umhüllungen wie bisher die genaue Bezeichnung der Waren und die Firma des Verkäufers tragen. Beim Verkauf in regelmäfsig geformten Stücken ist wie bisher nur die Würfelform mit eingedrückter genauer Bezeichnung der Ware zulässig; aber es ist jetzt nicht mehr gestattet, von der eingedrückten Bezeichnung auf der Ware selbst dann abzusehen, wenn die Umhüllung eine entsprechende Bezeichnung trägt. Die Strafe für Zuwiderhandlung gegen diese Vorschriften über Bezeichnung der Ware und der Umhüllungen ist Geldstrafe bis zu 150 M. oder Haft.

Völlig neu ist die Vorschrift des § 6, dafs — bei Gefängnisstrafe bis zu 6 Monaten und Geldstrafe bis zu 1500 M. oder einer dieser Strafen — Margarine und Margarinekäse, die zu Handelszwecken bestimmt sind, einen Zusatz enthalten müssen, der die allgemeine Erkennbarkeit der Ware mittels chemischer Untersuchung erleichtert und Beschaffenheit und Farbe der Ware nicht schädigt. Das Nähere darüber hat der Bundesrat zu bestimmen. Er hat in der Bekanntmachung vom 4. Juli 1897 angeordnet, dafs den zu verwendenden Ölen und Fetten Sesamöl (bei Margarine 10 Proz., bei Margarinekäse 5 Proz.) zugesetzt werden mufs.

Die Verkaufsstellen müssen wie bisher an einer in die Augen fallenden Stelle die deutliche, nicht verwischbare Inschrift „Verkauf von Margarine“, „Verkauf von Margarinekäse“, „Verkauf von Kunstspeisefett“ tragen (bei Strafe von 150 M. oder Haft). Aufserdem aber verlangt das neue Gesetz grundsätzlich die völlige Trennung der Verkaufsräume für die in Frage kommenden Kunstprodukte von den Verkaufsräumen für entsprechende Naturprodukte. Dieser Grundsatz erleidet eine Einschränkung nur zu Gunsten des Kleinhandels der kleinen Orte (unter 5000 Einwohnern). Hier wird keine völlige Trennung der Verkaufsräume verlangt, sondern nur innerhalb desselben Verkaufsraumes die Verwendung besonderer Vorratsgefäfse und besonderer, getrennter Lagerstellen. Zuwiderhandlung zieht Geldstrafe bis zu 150 M. oder Haft nach sich. Aufserdem ist in Anlehnung an das Nahrungsmittelgesetz vorgesehen, dafs die Beamten der Polizei und die von der Polizei beauftragten Sachverständigen befugt sind, während der Geschäftszeit die Geschäftsräume jederzeit zu betreten und dort Revisionen vorzunehmen und Proben zur Untersuchung gegen Empfangsbescheinigung und auf Verlangen gegen angemessene Entschädigung zu entnehmen u. s. w.

Soweit das Gesetz vom 15. Juni 1897 den Schutz der Käufer gegen Täuschungen und die Abwehr der durch solche Täuschungen bewirkten

unlauteren Konkurrenz bezweckt, ist dagegen grundsätzlich nichts einzuwenden. Man kann aber nicht leugnen, dafs die Vorschriften zum Teil darüber hinausgehen, und dafs namentlich die vorgeschriebene Trennung der Verkaufsräume nicht nur die unlautere, sondern auch die mit redlichen Mitteln arbeitende Konkurrenz erschwert. Nötig war angesichts der sonstigen eingehenden Vorschriften über die Kennzeichnung der Kunstprodukte die völlige Trennung der Verkaufsräume nicht, und der Reichstag hat in dieser Beziehung mehr als wünschenswert einseitigen landwirtschaftlichen Bestrebungen nachgegeben. Diese Bestrebungen hatten sogar noch weitere Ziele gesteckt, deren Verwirklichung die Margarine aus der Reihe der Volksnahrungsmittel einfach gestrichen haben würde. Man wollte verhindern, dafs die Margarine mit der Farbe der Naturbutter auf den Tisch des unbemittelten Mannes komme, und verlangte deshalb ein unbedingtes Färbeverbot für Kunstbutter (nicht auch für Naturbutter, für die auch Färbemittel Anwendung finden). Gleichzeitig sollte die Trennung der Verkaufsräume in allen Ortschaften durchgeführt werden. Trotz des heftigen Widerstandes der Regierung waren diese extremen Wünsche im Reichstag durchgegangen, und erst die unbedingt ablehnende Haltung des Bundesrats, der angesichts dieser Beschlüsse die Umgestaltung des Gesetzes von 1887 fallen lassen wollte, führte zu den abgeschwächten Beschlüssen, auf denen das neue Gesetz beruht. Die ganze Entwicklung dieser Frage ist eine beachtenswerte Illustration zu dem in diesem Buche vorangestellten Grundsatz, dafs die innere Wirtschaftspolitik höher als die einseitigen Interessen einzelner Erwerbszweige die Gesamtinteressen stellen mufs. An dem Widerstande des Bundesrats erst hat sich die Einseitigkeit gebrochen, mit der sich in dieser Frage landwirtschaftliche Interessen hervorgedrängt hatten. —

Auch die gesetzliche Regelung des Verkehrs mit Wein dient so wesentlich zugleich der Abwehr unlauteren Wettbewerbes, dafs sie in diesem Zusammenhang erwähnt werden mufs. Das Gesetz vom 20. April 1892 bezeichnet in § 1 eine Reihe von Stoffen, welche dem Wein oder weinhaltigen oder weinähnlichen, für den menschlichen Konsum bestimmten Getränken bei oder nach der Herstellung nicht zugesetzt werden dürfen. Der Vertrieb solcher Weine ist untersagt. In § 4 werden ferner gewisse Herstellungsweisen des Weines als Fälschungen bezeichnet; die so erzielten Getränke dürfen nicht als Wein schlechthin, sondern nur unter einer ihrer Herstellungsart entsprechenden Bezeichnung (Tresterwein, Hefenwein, Rosinenwein, Kunstwein u. s. w.) vertrieben werden u. s. w. Die Verletzungen der Vorschriften des Gesetzes werden mit Gefängnis bis zu 6 Monaten und mit Geldstrafe bis zu 1500 M. oder mit einer dieser Strafen bedroht.

Seit Jahren schon werden diese Bestimmungen nicht als ausreichend betrachtet. Ein gewisses Kennzeichen für die Berechtigung dieser An-

sicht ist darin zu erblicken, dafs die in § 1 des Gesetzes vom 20. April 1892 verbotenen Stoffe nach wie vor in den Weinfachblättern angeboten werden. Im Reichstage ist deshalb wiederholt eine Änderung des Gesetzes angeregt. Zu stande gekommen ist sie noch nicht, weil sich in dieser Frage eine puristische Richtung, die alle Zusätze zu dem natürlichen Traubensaft ablehnt, und eine opportunistische Richtung, die gewisse Zusätze als erlaubt und notwendig ansieht, noch schroff gegenüber stehen. Die Reichsregierung hat bisher einen vermittelnden Standpunkt eingenommen und hofft, durch die von ihr veranlafsten Sachverständigenkonferenzen einen gangbaren Weg ausfindig zu machen. Die Notwendigkeit eingehender Kellerkontrolle, die bei schärferer Ausgestaltung der gesetzlichen Bestimmungen allgemein vorgeschrieben werden müfste, erschwert es sehr, hier das Richtige zu treffen.

Erwähnung verdient hier auch noch das Saccharingesetz („Gesetz betr. den Verkehr mit künstlichen Süfsstoffen") vom 6. Juli 1898, das aus Initiativanträgen des Abg. Dr. Paasche hervorgegangen ist. Das Gesetz, dem in Oesterreich ein am 1. Juli 1898 in Kraft getretenes Gesetz mit gleichen Zielen entspricht, bezeichnet die Verwendung künstlicher Süfsstoffe bei Herstellung von Nahrungs- und Genufsmitteln als Verfälschung im Sinne des Nahrungsmittelgesetzes und gestattet den Verkauf solcher Nahrungs- und Genufsmittel nur unter einer Bezeichnung, welche die Verwendung künstlicher Süfsstoffe deutlich erkennen läfst. Die Verwendung solcher Stoffe zur gewerbsmäfsigen Herstellung von Bier, Wein und weinähnlichen Getränken, Fruchtsäften, Konserven, Liqueuren, Zucker- und Stärkesirup und ebenso der Handel mit den so hergestellten Waren dieser Art ist ganz verboten. Die vorsätzliche Verletzung dieser Vorschriften zieht Gefängnisstrafe bis zu 6 Monaten und Geldstrafe bis zu 1500 M. oder eine dieser Strafen nach sich. Bei fahrlässiger Verletzung ist die Strafe Geldstrafe bis 150 M. oder Haft. „Künstliche Süfsstoffe" sind nach dem Gesetz alle auf künstlichem Wege gewonnenen, als Süfsmittel verwendbaren Stoffe, welche eine höhere Süfskraft, aber einen geringeren Nährwert als Rohr- oder Rübenzucker haben. Aus dieser Begriffsbestimmung geht deutlich hervor, dafs einer der treibenden Gründe der Schutz des Publikums gegen Fälschungen war; aber gleichzeitig will und soll das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb schützen, der mittels der Verwendung solcher Stoffe gegen die aus oder mit Zucker hergestellten Nahrungs- und Genufsmittel ausgeübt werden kann. Es scheint, als ob in beiden Beziehungen noch weitere Verschärfungen angestrebt werden. Der Verein der Deutschen Zuckerindustriellen hat wenigstens im Februar 1899 die Einholung eines Gutachtens des Reichsgesundheitsamtes über die Verwendung von Saccharin zu Nahrungsmitteln und die Verweisung des Saccharinverkaufs an die Apotheken angeregt. —

Alle die bisher erwähnten Gesetze, die zwar nicht ausschliefslich, aber doch in starkem Umfange der Abwehr unlauteren Wettbewerbes dienen, sind Specialgesetze insofern, als sie sich auf einzelne, besonders benannte Handelszweige, nicht aber auf den Handel als solchen beziehen.

Aufserdem finden sich in verschiedenen Gesetzen, die nicht in dieser Weise beschränkt sind, Bestimmungen, die eine Abwehr unlauteren Wettbewerbes ermöglichen. Im Bürgerl. Gesetzbuch vom Jahre 1896 werden in § 12 Vorschriften gegen den unbefugten Gebrauch eines fremden Namens und in § 824 gegen die Gefährdung des Kredites oder gegen die Herbeiführung sonstiger Nachteile für den Erwerb und das Fortkommen durch wahrheitswidrige Behauptung und Verbreitung von Thatsachen gegeben, und diese civilrechtlichen Vorschriften sind auch in dem Kampfe gegen den unlauteren Wettbewerb zu verwenden.

In derselben Richtung sind verwertbar die Vorschriften des Handelsrechtes über den Firmenmifsbrauch. Im neuen Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 kommt hierfür der § 37 in Betracht. Hiernach kann derjenige, welcher eine ihm nicht zustehende Firma gebraucht, vom Registergerichte durch Ordnungsstrafen zur Unterlassung des Gebrauchs der Firma angehalten werden, eine Bestimmung, die insbesondere auch die im Handelsrecht gegebenen Grundsätze über die Wahrheit der Firma zur Geltung zu bringen helfen soll. Weiter wird demjenigen, welcher durch unbefugten Gebrauch einer Firma geschädigt wird, die Klage auf Unterlassung des Gebrauchs der Firma zugesprochen, unbeschadet des durch sonstige Bestimmungen gegebenen Schadenersatzanspruches.

Auch die ganze Gesetzgebung über den Schutz des geistigen Eigentums kommt hier in Frage, weil die Eingriffe in das geistige Eigentum Anderer ebenfalls als eine Äufserung unlauteren Wettbewerbs angesehen werden müssen. Da diese Materie in Bd. 13 der I. Abt. dieses Hand- und Lehrbuchs ausführlich dargestellt ist, so genügt es hier, auf die Vorschriften aufmerksam zu machen, bei denen die Abwehr unlauteren Wettbewerbes deutlich als Leitmotiv zu Tage tritt. Dazu gehört zunächst § 40 des Patentgesetzes vom 1. April 1891. Er bedroht mit Geldstrafe bis zu 1000 M. die absichtliche Erregung des Irrtums, als seien die in Frage kommenden Gegenstände durch Patent geschützt, sei es dafs der Irrtum durch Bezeichnung der Waren selbst oder ihrer Verpackung, sei es dafs er durch Bezeichnungen in öffentlichen Anzeigen, auf Aushängeschildern, Empfehlungskarten oder ähnlichen Kundgebungen erzeugt wird. Dahin gehören weiter die §§ 14—17 des Warenzeichengesetzes vom 12. Mai 1894. Durch § 14 wird die widerrechtliche Benutzung nicht nur der Warenzeichen, sondern auch des Namens oder der Firma eines Anderen auf Waren oder deren Verpackungen oder Umhüllungen oder Ankündigungen, Preislisten, Geschäftsbriefen u. s. w. civilrechtlich mit

der Verpflichtung zum Schadenersatz und strafrechtlich — bei wissentlichem Vorgehen — mit Geldstrafe von 150—5000 M. oder mit Gefängnis bis zu 6 Monaten bedroht. Der § 15 droht strafrechtliche Folgen (Geldstrafe von 100—3000 M. oder Gefängnis bis zu 3 Monaten) und gleichzeitig civilrechtliche Folgen (Schadenersatzpflicht) für den Fall an, daſs Jemand zum Zweck der Täuschung die Waren oder ihre Verpackung oder Umhüllung oder Ankündigungen, Preislisten, Geschäftsbriefe, Empfehlungen, Rechnungen u. s. w. unbefugt mit einer Ausstattung versieht, die zwar nicht durch Eintragung in das Warenzeichenregister geschützt ist, aber innerhalb der beteiligten Verkehrskreise als Kennzeichen der gleichartigen Waren eines Anderen gilt; ebenso wird bestraft, wer die so bezeichneten Waren in Verkehr bringt oder feilhält. Der § 16 setzt Geldstrafe von 150—5000 M. oder Gefängnisstrafe bis zu 6 Monaten auf die Verwendung von öffentlichen Wappen oder Namen von Orten, Gemeinden u. s. w. zu dem Zweck, über Beschaffenheit und Wert der Waren einen Irrtum zu erregen; ausgenommen sind natürlich solche Namen, die nach Handelsgebrauch zur Benennung gewisser Waren dienen, ohne die Herkunft bezeichnen zu sollen. Der § 17 endlich wendet sich gegen ausländische Waren, welche widerrechtlich mit einer deutschen Firma oder Ortsbezeichnung u. s. w. versehen sind; solche Waren unterliegen bei der Einfuhr der Beschlagnahme und Einziehung.

Gerade diese Vorschriften des Warenzeichengesetzes sind für die Entwicklung der Frage in Deutschland wichtig geworden. Hier waren schon bestimmte Arten des unlauteren Wettbewerbes ohne eine Einengung auf die eingetragenen Unterscheidungsmerkmale schlechthin für strafbar erklärt, und damit nahm die Gesetzgebung eine bewuſste und scharfe Wendung zur unmittelbaren Bekämpfung unlauterer Konkurrenzmittel. An diese Bestimmungen knüpften auch die Bestrebungen an, die zunächst zu einer Resolution des Reichstags vom 19. April 1894 betr. Vorlage eines Gesetzentwurfs gegen den unlauteren Wettbewerb und weiterhin zum Erlaſs des Gesetzes „zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes“ vom 27. Mai 1896 führten.

Dieses Gesetz beschränkt sich nicht auf einzelne Handelszweige, sondern ergreift den Handel in seiner Gesamtheit, und insofern hat das Gesetz einen allgemeinen Charakter. Aber es richtet sich nicht gegen den unlauteren Wettbewerb in jeder möglichen Form; vielmehr greift es nur einzelne Hauptrichtungen des unlauteren Wettbewerbes in kasuistischer Weise heraus. Da die Findigkeit derjenigen, welche unlauteren Wettbewerb durchführen wollen, sehr groſs ist, so ist es möglich, daſs sich neue Formen dafür entwickeln, die im Gesetz nicht getroffen werden. Immerhin hat man sich bemüht, die Fassung bezüglich der Hauptrichtungen des unlauteren Wettbewerbes so auszugestalten, daſs dem Eingreifen der Rechtsprechung nicht zu enge Grenzen gezogen werden.

Das Gesetz wendet sich in den §§ 1—4 zunächst gegen die unehrliche Reklame und zwar sowohl mit civilrechtlichen als auch mit strafrechtlichen Bestimmungen. Für die strafrechtliche Verfolgung ist die Voraussetzung die, dafs in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, welche für einen gröfseren Kreis von Personen bestimmt sind, über die Beschaffenheit, die Herstellungsart oder die Preisbemessung von Waren, über die Art des Bezuges oder die Bezugsquelle von Waren, über den Besitz von Auszeichnungen, über den Anlafs oder den Zweck des Verkaufs wissentlich unwahre oder zur Irreführung geeignete Angaben thatsächlicher Art gemacht werden in der Absicht, den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen. Diese bewufste und absichtliche Täuschung des Publikums zieht Geldstrafe bis zu 1500 M., im Wiederholungsfalle neben oder statt der Geldstrafe Haft oder Gefängnis bis zu 6 Monaten nach sich (§ 4).

Liegt nicht die Absicht einer Täuschung vor, werden aber in Mitteilungen und Bekanntmachungen der erwähnten Art über die angeführten Punkte oder überhaupt über geschäftliche Verhältnisse unrichtige Angaben thatsächlicher Art gemacht, welche geeignet sind, den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen, dann handelt es sich nicht um ein strafbares Delikt, sondern nur um eine fahrlässige Unwahrheit der Reklame. Sie kann zwar die Wirkung einer Täuschung des Publikums haben, kann aber nicht die Täuschung bezwecken. In solchen Fällen kann jeder Konkurrent und weiter jeder zur Erhebung einer Civilklage berechtigte Interessentenverband auf Unterlassung der unrichtigen Angaben klagen. Gewerbetreibende, die durch diese unrichtigen Angaben geschädigt sind, können aufserdem Schadenersatz beanspruchen. Der Schadenersatzanspruch richtet sich gegen den, der die unrichtigen Angaben gemacht hat, falls er sie kannte oder kennen mufste, ev. gegen den Redakteur, Verleger, Drucker oder Verbreiter von periodischen Druckschriften, falls derselbe die Unrichtigkeit der Angaben kannte. Zu den Angaben thatsächlicher Art gehören auch bildliche Darstellungen und sonstige Veranstaltungen, welche darauf berechnet und geeignet sind, derartige Angaben zu ersetzen. Die Verwendung von Namen, die nach dem Handelsgebrauch zur Benennung gewisser Waren dienen, ohne deren Herkunft bezeichnen zu sollen, fällt unter diese Bestimmung nicht (§ 1).

Die zweite Gruppe von Mafsnahmen unlauteren Wettbewerbs, gegen die sich das Gesetz wendet, sind die Quantitätsverschleierungen. Das Gesetz begnügt sich hier (§ 5) damit, dem Bundesrat das Recht zu Verordnungen des Inhalts zu geben, dafs bestimmte Waren im Einzelverkehr nur in vorgeschriebenen Einheiten der Zahl, der Länge, des Gewichts oder mit entsprechenden Angaben auf der Ware oder ihrer Aufmachung feilgeboten werden können. Bei Bier in Flaschen oder Krügen kann die Angabe des Inhalts mit angemessenen Fehlergrenzen

vorgeschrieben werden. Die entsprechenden Bestimmungen des Bundesrats sind im Reichsgesetzblatt zu veröffentlichen und dem Reichstag sofort oder bei seinem nächsten Zusammentreten vorzulegen. Auf die Nichtbefolgung solcher Anordnungen setzt das Gesetz Geldstrafe bis zu 150 M. oder Haft.

Eine dritte Gruppe von Bestimmungen betrifft die Herabsetzung der Konkurrenten. Hier dreht es sich um Ergänzung des schon erwähnten § 824 des B. G. B. in civil- und strafrechtlicher Beziehung. Strafrechtlich wird verfolgt — Geldstrafe bis zu 1500 M. oder Gefängnis bis zu 1 Jahr —, wer wider besseres Wissen über das Erwerbsgeschäft eines Anderen, über die Person des Inhabers oder Leiters des Geschäfts, über die Waren oder gewerblichen Leistungen eines Anderen unwahre Behauptungen thatsächlicher Art aufstellt oder verbreitet, welche geeignet sind, den Betrieb des Geschäfts zu schädigen (§ 7). Civilrechtlich wird auf Schadenersatz in Anspruch genommen, wer zum Zweck des Wettbewerbs über den Konkurrenten, sein Geschäft, seine Waren und seine Leistungen — ohne das Kriterium der Wissentlichkeit — Behauptungen thatsächlicher Art aufstellt oder verbreitet, welche geeignet sind, den Betrieb des Geschäftes oder den Kredit des Inhabers zu schädigen, sofern die Wahrheit der Behauptungen nicht erwiesen werden kann; der Verletzte kann aufserdem den Anspruch geltend machen, dafs die Wiederholung oder Verbreitung dieser Behauptungen unterbleibe. Hat der Mitteilende oder der Empfänger der Mitteilung ein berechtigtes Interesse an der Mitteilung, so kommt diese Vorschrift nicht zur Anwendung (§ 6).

In vierter Linie wendet sich das Gesetz gegen den Namens- und Firmenmifsbrauch und ergänzt so den § 12 des B. G. B. und den § 37 des neuen Handelsgesetzbuches, sowie den § 14 des Warenzeichengesetzes und zwar nur in civilrechtlicher Hinsicht. Der § 8 erklärt für schadenersatzpflichtig den, der im geschäftlichen Verkehr einen Namen, eine Firma oder die besondere Bezeichnung eines Erwerbsgeschäfts, eines gewerblichen Unternehmens oder einer Druckschrift in einer Weise benutzt, welche darauf berechnet und geeignet ist, Verwechselungen hervorzurufen mit dem Namen oder der Firma oder der besonderen Bezeichnung, deren sich ein Anderer befugter Weise bedient; aufserdem kann der Anspruch auf Unterlassung der mifsbräuchlichen Art der Benutzung geltend gemacht werden.

Endlich tritt das Gesetz dem Verrat von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen entgegen. Angestellte, Arbeiter oder Lehrlinge eines Geschäftsbetriebes werden mit Geldstrafe bis zu 3000 M. oder mit Gefängnis bis zu 1 Jahre bestraft, wenn sie solche Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse während ihres Dienstverhältnisses unbefugt an Andere mitteilen zu Zwecken des Wettbewerbs oder in der Absicht, dem Inhaber des Geschäftsbetriebes Schaden zuzufügen. Ebenso wird der bestraft, welcher Geschäfts-

oder Betriebsgeheimnisse durch Verrat der Angestellten erfahren oder sich durch eine gegen die Gesetze oder gegen die guten Sitten verstofsende eigene Handlung verschafft hat und sie nun zu Zwecken des Wettbewerbs entweder selbst unbefugt verwertet oder an Andere mitteilt. Aufserdem sind die Thäter zum Schadensersatz verpflichtet.

Mit Geldstrafe bis zu 2000 M. oder mit Gefängnis bis zu 9 Monaten wird bestraft, wer es zum Zwecke des Wettbewerbs unternimmt, andere zur unbefugten Mitteilung von Geschäfts- oder Betriebsgeheimnissen zu bestimmen (§ 9 und 10).

Die sämtlichen erwähnten civilrechtlichen Ansprüche verjähren in 6 Monaten, nachdem der Anspruchsberechtigte von der Handlung und von der Person des Verpflichteten Kenntnis erlangt hat, und ohne Rücksicht auf diese Kenntnis in 3 Jahren von der Begehung der Handlung an. Für die Schadenersatzansprüche beginnt die Verjährungsfrist mit dem Eintritt des Schadens. Statt des Schadenersatzes kann bei strafrechtlicher Verurteilung des Thäters auf eine Bufse an den Verletzten bis zu 10 000 M. erkannt werden, in welchem Falle es eines besonderen Nachweises über die Höhe des Schadens nicht bedarf.

Die Strafverfolgung tritt — mit Ausnahme des Falles der Quantitätsverschleierung — nur auf Antrag ein. Der Antrag geht von dem Verletzten aus. Bei bewufstem, auf Täuschung berechnetem Reklameschwindel hat aber auch jeder andere Konkurrent und jeder beteiligte Interessentenverband das Recht, den Antrag zu stellen.

Bezüglich der Bekämpfung von Quantitätsverschleierungen sind von den Interessenten und deren Verbänden sowie von Handelskammern schon zahlreiche Anregungen gegeben, z. B. über den Verkauf von Thee, von Eiern, von Kerzen, von Bier, von Zündhölzern, von Garn, von Zucker, von Brennstoffen, von Konserven, Gemüsen und eingemachten Früchten u. s. w. Einige dieser Anregungen sind schon vor Erlafs des Gesetzes von Handelskammern vorgebracht und jetzt mit Rücksicht auf die im § 5 dem Bundesrat zugewiesenen Befugnisse erneuert. Den Verkauf von Brennstoffen nach Gewicht hatten z. B. schon 1895 die Ältesten der Berliner Kaufmannschaft verlangt. Zweifellose Quantitätsbezeichnungen im Garnhandel sind schon seit vielen Jahren von Handelskammern gefordert worden. Verschiedene der Anregungen sind zum Gegenstand amtlicher Rundfragen bei den Handelskammern gemacht worden, z. B. die Mengenbezeichnung für Kerzen, für Brennstoffe u. s. w. Bezüglich der Mengenbezeichnung im Verkehr mit Garn ist ein Entwurf zu einer Bundesratsverordnung 1899 den Handelskammern zur Begutachtung überwiesen worden.

Gerade für die praktische Verwertung des § 5 des Gesetzes wird die anregende und gutachtliche Mitarbeit der Handelskammern überhaupt von grofser Bedeutung sein. Ob sie zu den klageberechtigten Verbänden



in Sachen der unredlichen Reklame gehören, ist im allgemeinen noch zweifelhaft. Für die badischen Handelskammern ist diese Berechtigung infolge des Vorgehens der Handelskammer zu Freiburg durch ein Urteil des Oberlandesgerichts zu Karlsruhe anerkannt worden.

Im allgemeinen wird die Wirkung des neuen Gesetzes günstig beurteilt. Namentlich ist mit seiner Hilfe manchem Mifsbrauch im Reklamewesen wirksam entgegengetreten, während eine Erschwerung berechtigter Reklame bisher nicht zu bemerken gewesen ist. Wird das Gesetz nicht dem Buchstaben, sondern dem Sinne nach gehandhabt, so kann es in der That dem ehrlichen Kaufmann eine wirksame Waffe gegen unlautere Konkurrenzmanöver werden. Dafs es dahin komme, ist auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus wünschenswert, da die Gesamtheit ein lebhaftes Interesse daran hat, dafs Konkurrenzkampf und Reklame den Boden des Rechts und des Anstandes nicht verlassen.

In den Kreisen der Kleinhändler scheint das Gesetz noch nicht als ausreichend angesehen zu werden. Wenigstens hat der den Kleinhandel vertretende Centralverband Deutscher Kaufleute Anfang 1899 in einer Eingabe an den Bundesrat eine Erweiterung und Verschärfung des Gesetzes als nötig bezeichnet. Da aber bisher überwiegend günstige Urteile über die Wirkung des Gesetzes im ganzen laut geworden sind, so wird es ratsam sein, noch weitere Erfahrungen zu sammeln, ehe an eine Änderung des Gesetzes herangetreten wird.

§ 5. **Unmittelbare Beschränkung der Konkurrenz.** In den vorhergehenden Paragraphen drängte sich schon mehrmals der Gedanke auf, dafs manche der besprochenen Mafsnahmen über polizeiliche Rücksichten und über die Abwehr unlauterer Konkurrenz hinausgehen und bis zu gewissem Grade einen unmittelbaren Eingriff in die Konkurrenzverhältnisse überhaupt darstellen. Die in § 3 besprochene Regelung des Wanderhandels hatte mitunter diesen Zug, und unter den in § 4 besprochenen Mafsnahmen gegen den unlauteren Wettbewerb zeigte sich das neue Margarinegesetz in einigen Bestimmungen von derselben Seite.

Im allgemeinen darf man wohl aussprechen, dafs das Betreten dieser Bahn seitens der inneren Handelspolitik nicht ohne Bedenken ist. An sich kann es zunächst nur darauf ankommen, die Verwendung unehrlicher Mittel im Konkurrenzkampf abzuwehren. Den Konkurrenzkampf mit ehrlichen Mitteln wird man im allgemeinen am besten sich selbst überlassen dürfen, da er zu der Verdrängung volkswirtschaftlich ungeeigneter oder wenig geeigneter Vermittlungsformen des Handels zu Gunsten der den heutigen Bedürfnissen am meisten entsprechenden führen mufs.

Indes mufs man sich doch vor einseitiger und theoretischer Überspannung dieses Grundsatzes hüten. Die Gesamtheit kann ein Interesse haben, ältere und schwächere, aber aus sozialen oder wirtschaftlichen

Rücksichten unentbehrliche Vermittelungsformen vor einer zu schnellen Zerreibung zu schützen oder überhaupt lebensfähig zu erhalten neben den aufkommenden neuen Betriebsformen des Handels. In solchen Fällen kann die Handelspolitik eingreifen müssen, um die grofse Ungleichheit der Bedingungen des Konkurrenzkampfes abzuschwächen und die Schwächeren gegen das Erdrücktwerden durch die Stärkeren zu schützen, ohne gleichzeitig das Berechtigte an den neuen Formen zu unterdrücken.

Das ist der allgemeine Gesichtspunkt, mit dem man an die in § 5 zu behandelnde Frage herantreten mufs. Es dreht sich hierbei in der Praxis im wesentlichen um die Kämpfe zwischen dem Ladenkleinhandel und den Konsumvereinen und Warenhäusern. Der Ladenkleinhandel ist — vom heutigen Standpunkt aus gesprochen — die ältere Form des Kleinhandels; Konsumvereine und Warenhäuser sind neuere Formen, und dieser Gegensatz bedeutet zugleich, dafs der Ladenkleinhandel in der Regel der schwächere, die Konsumvereine und Warenhäuser der stärkere Teil sind.

Zwischen beiden ist ein heftiger Kampf entbrannt, der zu bekannt ist, als dafs er hier noch geschildert werden müfste. Für die Konsumvereine und mehr noch für die Warenhäuser handelt es sich dabei im wesentlichen nur darum, ihr Arbeitsfeld und ihr Absatzgebiet zu erweitern und den älteren Konkurrenten beiseite zu schieben; eine Existenzfrage ist der Kampf mit dem Ladenhandel für diese Betriebsformen im allgemeinen nicht. Für den Ladenkleinhandel dreht es sich um die Verteidigung des bisherigen Absatzgebietes; aber für einen nicht geringen Teil des Kleinhandels ist das zugleich ein Kampf um Sein oder Nichtsein, ein Existenzkampf im eigentlichsten Sinne, bei dem Alles auf dem Spiele steht. Das mufs man, wenn man nicht mit dem eigenen wirtschaftlichen Interesse in diesen Kampf hineingezogen ist, stets festhalten, um zu verstehen, warum der Kleinhandel auch wohl Forderungen erhebt und Mafsnahmen verlangt, die vom Standpunkt der Gesamtinteressen aus nicht bewilligt werden können, und um milder über solche Überschreitungen der richtigen Grenze zu urteilen. Es ist menschlich begreiflich, dafs in der Hitze des Kampfes um die Existenz der Kleinhandel nicht immer sorgfältig prüft, was vom Standpunkt der Gesamtinteressen aus überhaupt gewährt werden kann, und dafs er auch durch Schlagworte verleitet werden kann, das Heil von Mafsregeln zu erwarten, die es ihm thatsächlich nicht bringen können. Ähnliches zeigt sich ja auch bei anderen Interessentengruppen.

Dafs der Kleinhandel triftigen Grund zu der Klage hat, er werde durch Konsumvereine und Warenhäuser schwer geschädigt, erscheint sofort glaubwürdig, wenn man das Stärkeverhältnis der Gegner abschätzt. Wenn der Kleinhandel zu seinen Gunsten staatliche Eingriffe in diese



Stärkeverhältnisse verlangt, so kann man von seinem besonderen Interessenstandpunkte aus nichts dagegen einwenden. Aber dieser Interessenstandpunkt des Kleinhandels ist nicht und kann nicht sein der Standpunkt, von dem aus die Handelspolitik die Dinge zu betrachten und zu behandeln hat. Sie beurteilt die Lage von einer höheren Warte aus, und deshalb kann sie keine Mafsregel vornehmen, der nichts weiter als das Sonderinteresse des Kleinhandels als Stütze dient. Nur die Mittel kann sie anwenden, die dem Gesamtinteresse zuträglich und durch das Gesamtinteresse gerechtfertigt sind. Nicht um der Interessen des Kleinhandels willen, sondern nur um der Gesamtinteressen willen kann überhaupt die innere Handelspolitik in den ehrlichen Konkurrenzkampf eingreifen.

Ist nun der Ladenkleinhandel für die Gesamtheit von solcher Bedeutung, dafs die innere Handelspolitik zu seinen Gunsten auch in den ehrlichen Konkurrenzkampf einzugreifen Anlafs hat? Anscheinend nicht! Es handelt sich hier — wie gesagt — um einen Kampf zwischen alten und neuen Formen der Bedarfsvermittelung, und wenn diese neuen Formen auch einen gewissen Rückschritt in der Arbeitsteilung darstellen, so sind sie doch unzweifelhaft in manchen Beziehungen rationeller als der zersplitterte Kleinhandel und deshalb auch wirtschaftlicher. Aber es kommen doch noch andere Gesichtspunkte in Betracht. Schon im ersten Teil dieses Buches ist darauf hingewiesen, dafs in der Sachkunde und Anpassungsfähigkeit eines tüchtigen Kleinhandels sowohl gegenüber den Konsumvereinen als auch gegenüber den Warenhäusern wichtige Vorteile für die Konsumenten liegen können. Aber auch die Decentralisierung des Kleinverkaufs, wie sie im Ladenhandel vorliegt, hat als solche für die Bedarfsversorgung der Bevölkerung auch wichtige Vorzüge. Dadurch dringt der Handel unmittelbarer an die Bedarfspunkte mit seinen Warenlagern heran und erleichtert dadurch eine bequemere und schneller zu bewirkende Bedarfsbefriedigung, als Konsumvereine und Warenhäuser. Wie sehr das zutrifft, zeigt sich in der Thatsache, dafs grofse Konsumvereine sich genötigt gesehen haben, eine gröfsere Zahl von Verkaufsstellen in den einzelnen Bezirken der Stadt einzurichten, und dafs auch die grofsen Warenhäuser sich dieser Tendenz nicht haben entziehen können. Der Görlitzer Wareneinkaufsverein und der dortige Konsumverein z. B. haben die Stadt Görlitz mit einem vollständigen Netz von Läden überzogen und haben in ähnlicher Weise auch in benachbarten Orten eine Reihe von Verkaufsstellen errichtet. Das bedeutet, dafs auch diese auf Centralisation der kaufmännischen Vermittlungsarbeit gerichteten Betriebe sich genötigt gesehen haben, den Verkauf selbst zu decentralisieren. Der Unterschied zwischen dem Ladenhandel der Kleinhändler und dieser grofsen Konsumvereine liegt nur noch darin, dafs bei jenem eine grofse Zahl von Kleinunternehmern thätig ist, bei

diesem dagegen die Verkaufsstellen von einer Centralstelle ressortieren, dafs sich also der Gewinn der kaufmännischen Arbeit bei jenem auf eine gröfsere Zahl selbständiger Kaufleute verteilt, bei diesem dagegen zusammengezogen wird, um dann den Mitgliedern des Vereins bezw. den Aktionären bezw. bei Warenhäusern mit detachierten Verkaufsstellen dem Grofsunternehmer zuzufliefsen.

Man darf aus solchen Vorgängen schliefsen, dafs die Decentralisation des Kleinverkaufs einem Bedürfnis der Konsumenten entspricht. Der Ladenkleinhandel befriedigt seiner Natur nach dieses Bedürfnis. Warenhäuser und Konsumvereine dagegen sind ihrer Natur nach auf die Centralisation des Kleinverkaufs gerichtet und lassen sich nur durch den Druck der Bedürfnisse der Konsumenten zur Decentralisation treiben. Gäbe es nur Konsumvereine und Warenhäuser, so würde im ganzen die Decentralisation des Kleinverkaufs nicht in demselben Mafse den Bedürfnissen der Konsumenten angepafst sein, weil diese Vermittlungsorgane damit auf wesentliche Eigenschaften ihrer Organisation und auf die angestrebte Ermäfsigung der Vermittlungsunkosten wenigstens zum Teil verzichten müfsten. Dafs vollends diese Organe auch bis in die kleinsten und abgelegensten Orte mit detachierten Verkaufsstellen in dem erforderlichen Umfange vordringen werden und vordringen können, ist sehr fraglich. Die Rücksicht auf die für die Konsumenten bequemste Form der Bedarfsversorgung macht deshalb die Erhaltung des Kleinhandels neben den neueren Vermittlungsformen nötig.

Ist uns aber der Kleinhandel aus verschiedenen Rücksichten für die Bedarfsversorgung nützlich und selbst unentbehrlich, so müssen wir auch wünschen, dafs er im ehrlichen Konkurrenzkampf nicht deshalb unterliege, weil er mit schwächeren Kräften den Kampf aufnehmen mufs. Vielmehr haben wir dann Veranlassung, seiner Zerreibung vorzubeugen dadurch, dafs seine natürliche Schwäche vermindert und ihm ein Kampf unter annähernd gleichen Bedingungen ermöglicht wird. Ein sozialpolitischer Gesichtspunkt tritt dazu. Wir haben einen Mittelstand nötig. Wir können ihn an und für sich auch ohne den selbständigen Kleinhandel haben und vermehren, wie er ja auch thatsächlich durch das Hineinwachsen neuer Elemente an Ausdehnung gewonnen hat. Aber es ist doch ein Unterschied zwischen einem abhängigen und einem selbständigen Mittelstand. Der erstere Teil dehnt sich mit der neueren Entwicklung aus. Der zweite Teil nimmt in den kleinen und mittleren Fabrikunternehmern neue Elemente in sich auf, giebt aber auch einen Teil seiner früheren Elemente dadurch ab, dafs ein Teil der Handwerker und Kleinhändler seine wirtschaftliche Selbständigkeit nicht erhalten kann. Würde der selbständige Kleinhandel durch Konsumvereine und Warenhäuser ganz bei Seite gedrängt, so würde damit ein starker Verlust an selbständigem Mittelstand eintreten. Der Verlust würde zahlenmäfsig durch

entsprechendem Zuwachs an abhängigem Mittelstand ausgeglichen werden; aber für die sozialpolitische Wirkung des Mittelstandes gegenüber den vielen zersetzenden Tendenzen unserer Zeit wäre durch den zahlenmäſsigen Ausgleich nichts gewonnen. Gerade in dieser Richtung sind die selbständigen Existenzen wertvoller.

Aus all' dem folgt nicht, daſs jeder jetzt vorhandene Kleinhändler Anspruch darauf hat, durch staatlichen Schutz erhalten zu werden. Es folgt auch nicht daraus, daſs durch künstliche Hemmung der Entwicklung neuer Vermittlungsformen der einzelne Kleinhändler gegen etwaige selbstverschuldete Schwächen, also gegen Schlendrian, Mangel an Rührigkeit und an Kenntnissen geschützt werden soll. Die einzige Schluſsfolgerung, die man aus dem Ausgeführten ziehen kann, ist die, daſs die Bedingungen für den ehrlichen Konkurrenzkampf zwischen alten und neuen Formen der Bedarfsvermittlung in einer Weise ausgestaltet werden, welche es den tüchtigen und genügend ausgebildeten Elementen des selbständigen Kleinhandels ermöglicht, sich neben den neuen Betriebsformen in dem für das Gesamtinteresse erforderlichen Umfange zu behaupten.

Tritt man von diesem allgemeinen Standpunkt an die Frage heran, wie etwa in dem bezeichneten Sinne dem Kleinhandel zu Hilfe zu kommen sei, so muſs man zunächst alles das ablehnen, was auf ein direktes Verbot von Konsumvereinen und Warenhäusern hinausläuft. Solche Vorschläge sind ganz ernsthaft aufgetaucht, entweder in ganz allgemeiner Form oder mit der Tendenz, in kleineren Orten die Errichtung von Konsumvereinen und Warenhäusern zu untersagen, in gröſseren aber sie von einer behördlichen Konzession abhängig zu machen und eine Konzession ev. an den Bedürfnisnachweis zu binden oder nur städtischen Verwaltungen oder Innungen u. s. w. zu geben. Die Durchführung solcher Ideen würde gleichbedeutend sein mit der Ausscheidung der Konsumvereine und Warenhäuser aus der Reihe der Bedarfsvermittlungsanstalten. Dem engsten Interesse der Kleinhändler würde das vielleicht entsprechen. Die Konsumenten und die Produzenten werden schon wesentlich anders darüber denken. Die öffentliche Gewalt vollends kann die Hand dazu nicht bieten, da es sich hier um Betriebsformen handelt, die nicht an sich unberechtigt oder auch nur wertlos sind, sondern in bestimmten Richtungen auch nützliche Wirkungen haben. Ebensowenig kann es zulässig sein, bestimmten Kreisen der Bevölkerung, z. B. den Beamten, die Bildung von Konsumvereinen zu untersagen. Es ist das gute Recht des Konsumenten, sich diejenigen Wege der Bedarfsversorgung zu suchen, welche ihm am vorteilhaftesten sind. Warum Beamte dieses Recht nicht haben sollen, ist nicht einzusehen.

Auf der anderen Seite hat sich aber auch die öffentliche Gewalt jeder künstlichen Groſsziehung und einseitigen Förderung der neuen



Betriebsformen zu enthalten. Den Warenhäusern als solchen ist eine derartige Förderung nicht zu teil geworden, wohl aber den Konsumvereinen im allgemeinen und den Beamten- und Offizierskonsumvereinen im besonderen. Verwaltungsbehörden und Gesetzgebung gingen früher bei Behandlung der Konsumvereine davon aus, dafs es sich hier nur um Vereinigungen zur Erzielung von Ersparnissen handle. Daher begünstigte die Gesetzgebung die Konsumvereine durch Freilassung von der Gewerbe- und Einkommensteuer, von der Mafs- und Gewichtskontrolle, von der Nahrungs- und Genufsmittelkontrolle, von der Konzessionspflicht für den Branntweinverkauf, von den Vorschriften über die Sonntagsruhe u. s. w. Dafs die Verwaltungsbehörden einer so von der Gesetzgebung begünstigten Einrichtung fördernd zur Seite standen, dafs die Beamten des Staates es vielfach als eine Art Ehrenpflicht betrachteten, unentgeltlich in dem Dienste solcher Vereinigungen zu wirken, kann nicht auffallen. Das Wohlwollen, das anderen Formen der genossenschaftlichen Selbsthilfe mit Recht gebührt, übertrug man fast kritiklos auf die Konsumvereine, weil eben auch sie Genossenschaften waren.

Diese Anschauung mufs man fallen lassen. Der Betrieb der Konsumvereine ist nichts anderes, als eine besondere Form des Kleinhandelsbetriebes. Die angeblichen „Ersparnisse“, die den Mitgliedern als „Dividenden“ zufliefsen, sind nichts anderes, als ein Gewinn aus diesem Handelsbetrieb. Die Mitglieder beziehen ihn in ihrer Eigenschaft als Mitunternehmer ohne Rücksicht darauf, aus welchen Waren und aus welchen Verkaufsstellen der Gewinn geflossen ist.

Es hat lange gedauert, ehe man sich in Deutschland dieser Auffassung auch in den amtlichen Stellen zuwandte. Seit Ende der 80er Jahre erst ist das geschehen. Eine Folge der veränderten Anschauung ist das Ersuchen des Reichsamts des Innern vom Jahre 1892 an die Bundesregierungen, jede behördliche Bevorzugung der Offiziers- und Beamtenkonsumvereine zu vermeiden. Charakteristisch für die lange Nachwirkung der früheren Anschauung ist die Thatsache, dafs trotz des Ersuchens des Reichsamts des Innern nach 1893 und 1894 einzelne Fälle amtlicher Begünstigung des „Warenhauses für Armee und Marine“ vorkamen.

Die Gesetzgebung hat die Konsequenzen aus der veränderten Beurteilung der Konsumvereine seit 1889 wiederholt gezogen.

Das Gesetz vom 1. Mai 1889 über die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften setzte hier zuerst ein. Es verbot den Konsumvereinen den Verkauf an Nichtmitglieder, ohne indes die Übertretung des Verbots unter Strafe zu stellen. Das Gesetz vom 12. August 1896 holte das nach und suchte auch sonst den mifsbräuchlichen Verkauf an Nichtmitglieder zu verhindern. Die Konsumvereine dürfen hiernach — mit Ausnahme der rein landwirtschaftlichen Konsumvereine ohne offenen Laden — im regelmäfsigen Geschäftsverkehr Waren nur an ihre Mitglieder oder deren

Vertreter verkaufen. Haben sie einen offenen Laden, so mufs der Vorstand Vorschriften über die Legitimation der Mitglieder oder ihrer Vertreter gegenüber den Warenverkäufern erlassen; die Änderung oder Ergänzung dieser Vorschriften kann nötigenfalls von der höheren Verwaltungsbehörde durch Geldstrafen bis zu 300 M. erzwungen werden. Die Verkäufer werden wegen Verkaufs an Nichtmitglieder, wenn er wissentlich oder ohne Beachtung der Vorschriften über die Legitimation erfolgt ist, mit Geldstrafe bis zu 150 M. belegt. Ebenso wird das Mitglied bestraft, welches seine Legitimation einem Dritten zum Zweck der unbefugten Warenentnahme überläfst, ferner der Dritte, der zu diesem Zwecke von der Legitimation Gebrauch macht oder auf andere Weise zur unbefugten Warenabgabe zu verleiten unternimmt, und endlich das Mitglied, welches die auf Grund der Mitgliedschaft bezogenen Waren gegen Entgelt gewohnheitsmäfsig oder gewerbsmäfsig an Nichtmitglieder veräufsert.

Durch die Novelle zur Gewerbeordnung vom 6. August 1896 ist weiter vorgesehen, dafs die Vorschriften des § 33 der G. O. über die Notwendigkeit und Erteilung der Konzession zum Kleinhandel mit Branntwein oder Spiritus auf die Konsumvereine Anwendung finden, und zwar auch dann, wenn der Betrieb auf den Kreis der Mitglieder beschränkt ist. Durch dieselbe Novelle ist § 41a der G. O. dahin ergänzt, dafs die Beschränkungen des Handelsbetriebes an Sonn- und Festtagen auch für Konsumvereine gelten, und zwar auch dann, wenn der Betrieb auf den Mitgliederkreis begrenzt ist.

Auch zur Gewerbesteuer und Einkommensteuer sind die Konsumvereine inzwischen durch die Landesgesetzgebung herangezogen worden. In Preufsen bezeichnet das Einkommensteuergesetz vom 24. Juni 1891 als einkommensteuerpflichtig in § 1 Ziff. 4 u. a. alle Aktiengesellschaften und Kommandit-Aktiengesellschaften und diejenigen eingetragenen Genossenschaften, deren Geschäftsbetrieb über den Kreis der Mitglieder hinausgeht, also auch die in dieser Form auftretenden Konsumvereine, und in Ziff. 5 die Konsumvereine mit offenem Laden und dem Rechte einer juristischen Person, d. h. also solche, die als eingetragene Genossenschaften erscheinen. Das Einkommen des Konsumvereins besteht nach § 16 in den Beträgen, welche als Zinsen oder Dividende (gleichviel unter welcher Benennung) an die Mitglieder verteilt oder welche zur Tilgung der Schulden oder des Grundkapitals, zur Bildung von Reserven, zur Verbesserung oder Erweiterung des Geschäfts verwendet sind, nach Abzug von 3 1/2 Proz. des eingezahlten Aktienkapitals bezw. der eingezahlten Geschäftsanteile. Für die Kommunalbesteuerung wird dieser Abzug nicht gemacht. Der Gewerbesteuer unterliegen nach dem Gewerbesteuergesetz vom 24. Juni 1891 § 5 Abs. 1 und 2 die Konsumvereine mit offenem Laden stets und andere Konsumvereine dann, wenn sie nicht

satzungsgemäfs und thatsächlich ihren Verkehr auf ihre Mitglieder beschränken, oder wenn sie Gewinn an ihre Mitglieder verteilen, oder wenn sie die Verteilung des aus dem Gewinn angesammelten Vermögens unter die Mitglieder für den Fall der Auflösung nicht ausschliefsen.

Man mag über Einzelheiten dieser gesetzlichen Regelung der Verhältnisse der Konsumvereine verschiedener Meinung sein, den Grundsatz, der sich darin ausspricht, mufs man nach dem oben Entwickelten anerkennen.

In den beteiligten Kreisen herrscht trotz dieser gesetzlichen Vorschriften die Überzeugung, dafs sowohl die Konsumvereine als auch die Warenhäuser in steuerlicher Beziehung zu milde behandelt seien, und deshalb hat sich in den letzten Jahren eine sehr umfangreiche Bewegung entwickelt, die auf dem Wege der Steuergesetzgebung die Konkurrenz der Konsumvereine und Warenhäuser erschweren und dadurch dem Kleinhandel bessere Bedingungen für den Konkurrenzkampf verschaffen will. Die Bewegung ist namentlich in Deutschland sehr lebhaft geworden, hat aber auch im Auslande einen erheblichen Umfang erlangt.

In Frankreich hat die Sonderbesteuerung der Warenhäuser schon 1880 begonnen. Das Warenhaus hatte für jede Warengruppe 100 Frs., aufserdem für jeden Angestellten 25 Frs. und vom Mietwert $^1/_{16}$ als Steuer zu bezahlen. 1888 wurde die Taxe für 1 Angestellten erhöht auf 50 Frs., wenn mehr als 200, und auf 75 Frs., wenn mehr als 1000 Angestellte beschäftigt werden. 1889 wurde die Taxe für 1 Angestellten allgemein auf 50 Frs. und die Abgaben vom Mietswert auf $^1/_8$ festgesetzt für Betriebe mit mehr als 100 Angestellten in Städten mit mehr als 100 000 Einwohnern. Die Zahl der Warengruppen, von denen jede der Patenttaxe von 100 Frs. unterliegt, ist inzwischen bis auf 24 erhöht worden. Durch diese Veränderungen ist die Steuer für das Warenhaus „Au bon marché“, die sich 1880 bei einem Umsatz von 60—70 Mill. Frs. auf 261 000 Frs. stellte, bis auf 3,8 Mill. Frs. gesteigert worden bei einem Umsatz von 180 Mill. Frs.

In dem Staat Missouri ist im Sommer 1899 eine sehr hohe Steuer für die Grofsbazare beschlossen worden. Die Waren sind in 73 Klassen geteilt; eine Klasse ist steuerfrei, für jede weitere Klasse sind 300—500 Doll. jährlich zu entrichten. Doch gilt das nur für Geschäfte mit mehr als 15 Angestellten und in Städten mit mehr als 50 000 Einwohnern. Ob die Steuer durchgeführt werden wird, ist fraglich, da bisher derartige Sondersteuern der Einzelstaaten stets für verfassungswidrig erklärt sind.

In Bayern ist im Winter 1898 im neuen Gewerbesteuergesetz eine Verstärkung der Normalanlage für die Warenhäuser vorgesehen. In Sachsen hat die Regierung am 12. Mai 1896 durch besondere Verordnung das Recht der Stadtgemeinden zur Sonderbesteuerung der Konsumvereine und Warenhäuser anerkannt, und einige 20 Gemeinden haben schon

davon Gebrauch gemacht. Die Steuer erscheint durchgehends als Steuer vom Umsatz und beträgt meist 2 Proz., was etwa 25 Proz. des Reinertrags gleichkommt. Die Steuerpflicht fängt in einigen Städten bei 20 000 M., in anderen bei 50 000 M., in noch anderen bei 100 000 M. Umsatz an.

In Preufsen hat die Regierung wiederholt im Abgeordnetenhause die Gemeinden ebenfalls als befugt zur Vornahme einer Sonderbesteuerung bezeichnet, und im Mai 1898 hat der Finanzminister Sachverständige zur Beratung dieser Frage zusammengerufen. Die Thronrede vom Januar 1899 enthielt den Satz: „Die kommunale Besteuerung der in neuerer Zeit entstandenen grofsen Warenhäuser entspricht nicht ihrer Bedeutung und Stellung im gewerblichen Verkehr. Sie bedarf einer besonderen Regelung, welche die gerechtere Heranziehung dieser Betriebe sichert und dadurch zugleich den kleinen Gewerbtreibenden für den Wettbewerb einen wirksamen Schutz gewährt". Ein Gesetzentwurf wurde als „voraussichtlich noch in dieser Tagung" vorzulegen angekündigt. Das ist freilich nicht geschehen, weil über den von der Regierung den Interessenvertretungen zur Begutachtung vorgelegten Entwurf eine Einigung noch nicht erzielt werden konnte. Die Frage ist aber durchaus im Flufs. Einige wenige Städte, wie Beuthen und Mühlhausen i. Th. sind bereits zur Sonderbesteuerung übergegangen.

Darüber, dafs die Warenhäuser und die Konsumvereine, soweit sie sich als Grofsbetriebe darstellen, einer schärferen Besteuerung unterworfen werden können und müssen, besteht im allgemeinen kaum eine Meinungsverschiedenheit, und auch der Gesichtspunkt wird meist anerkannt, dafs auf diesem Wege dem Kleinhandel der hergebrachten Form eine Stärkung im Kampf gegen grofse Konsumvereine und Warenhäuser verschafft werden müsse. Der Gedanke, solche nicht finanztechnischen Nebenzwecke in die Steuergesetzgebung hineinzutragen, ist auch nicht neu. Die Hausiersteuer und die Wanderlagersteuer wollen aus dem gleichen Gesichtspunkt in die Konkurrenzverhältnisse eingreifen, und die neuesten Ergänzungen der deutschen Zucker- und Branntweinsteuer verfolgen ausgesprochenermafsen den Zweck, die Produktion der Grofsbetriebe von einer gewissen Grenze an zu erschweren. An dem Grundgedanken der Bestrebungen zur Sonderbesteuerung der Warenhäuser braucht man also nicht ohne weiteres Anstofs zu nehmen.

Aber über die Ziele, die mit den angeregten Steuern verfolgt werden, und über die Wege, die einzuschlagen sind, gehen die Ansichten weit auseinander. Die Einen wollen eine nach dem Personal abgestufte, die Anderen eine nach der Zahl der Branchen verschiedene, die Dritten eine nach dem Miet- oder Nutzungswert der Geschäftsräume bemessene Steuer. Am meisten und nachdrücklichsten wird eine reine Umsatzsteuer verlangt. Aufserdem wird der Gedanke einer Besteuerung nach der Zahl der Filialen, einer „Differenzialgewinnsteuer", d. h. einer Steuer auf Ge-

winnverzicht gegenüber einem bestimmten Normalgewinnsatz, einer Abstufung nach der Gröfse der Städte erörtert u. s. w. Vielfach werden auch Kombinationen verschiedener dieser Steuern empfohlen.

Auch darüber, wer besteuert werden soll, sind die Ansichten durchaus geteilt. Bald sollen nur die Warenhäuser, bald auch Versandgeschäfte, Konsumvereine u. s. w. getroffen werden. Das Ziel der Steuer wird von einem Teil der Beteiligten rückhaltlos als „Erdrosselung“ der Warenhäuser bezeichnet, und namentlich die Vorschläge bezüglich der Umsatzsteuer sind vielfach so aufzufassen. Andere wollen nur einen gewissen Ausgleich für das Übergewicht der Grofsbetriebe im Kleinhandel herbeiführen.

Im Winter 1895/96 hatte der Abgeordnete v. Brockhausen im preufsischen Abgeordnetenhause den Antrag auf Sonderbesteuerung der Warenhäuser eingebracht und der zu dessen Beratung eingesetzten Kommission einen Entwurf vorgelegt, welcher für Bazare eine Sondersteuer

von 25 Proz. der Gewerbesteuer in der Gewerbesteuerklasse IV
„ 50 „ „ „ „ „ „ III
„ 75 „ „ „ „ „ „ II
„ 100 „ „ „ „ „ „ I

und für Warenhäuser und Versandgeschäfte für jede Warengattung eine Sondersteuer von 25 Proz., wenn 4—10 Warengattungen geführt werden, und von 50 Proz. der Gewerbesteuer für jede weitere Warengattung vorschlug. Von Centrumsabgeordneten wurde eine Umsatzsteuer empfohlen, die bei einem Umsatz von 110 000 M. mit $^1/_{10}$ Proz. des Umsatzes beginnen und mit je 10 000 M. weiteren Umsatzes um $^1/_{10}$ Proz. steigen sollte. Das würde bei einem Umsatz von 6 Mill. M., wie ihn der Offizierverein hat, eine Umsatzsteuer von 59 Proz. bedeuten. Die Kommission selbst empfahl eine besondere Betriebssteuer, die bei einem Umsatz von mehr als 300 000 M. oder bei einem jährlichen Ertrage von mehr als 20 000 M. beginnen und nach der Zahl der geführten Warengattungen und nach dem jährlichen Umsatz aufsteigen sollte. Der Barmer Verein zum Schutze für Handel und Gewerbe befürwortet eine Umsatzsteuer von

2 Proz. bei einem Jahresumsatz von über 100 000 — 300 000 M.
3 „ „ „ „ „ „ 300 000 — 500 000 „
4 „ „ „ „ „ „ 500 000 — 1 Mill. „

und von 1 Proz. mehr für jede weitere halbe Million Umsatz u. s. w.

Der von der preufsischen Regierung aufgestellte und den Handelskammern zur Begutachtung vorgelegte Entwurf von 1899 will keine eigentliche Umsatzsteuer, sondern eine etwas verwickelte Kombination von Branchen-, Personal- und Raumsteuer. Der Entwurf unterscheidet nachstehende fünf Warengruppen:

1. Gegenstände des täglichen Verbrauchs (Nahrungs- und Genufsmittel, Apotheker-, Droguen-, Parfürmerie- und Kolonialwaren aller Art);

2. Gegenstände der persönlichen Ausstattung (Bekleidung- und Toi-

lettengegenstände, Wäsche, Kleidungs- und Wäschestoffe, Reise-, Jagd- und Fischereiartikel, Waffen, Fahrräder, Fahr- und Reitutensilien, Nähmaschinen u. s. w.);

3. Gegenstände der Wohnungseinrichtung (Möbel, Teppiche, Vorhänge, Tapeten, Öfen, Lampen und sonstige Beleuchtungsgegenstände);

4. Gebrauchsgegenstände der Hauswirtschaft (Küchen- und Garteneinrichtungen, Glas-, Porzellan-, Steingut- und Thonwaren);

5. Juwelier-, Kunst-, Unterhaltungs- und Unterrichtsgegenstände, einschliefslich Gold-, Silber-, Bijouterie- und optische Waren, Kinderspielzeug, Phantasieartikel, Schreibutensilien, Bücher.

Der besonderen Steuer unterliegt, wer im Kleinhandel mindestens drei dieser Warengattungen unter Verwendung von mehr als 25 Gehilfen oder in Geschäftsräumen führt, deren jährlicher Nutzungswert

bei einer Warengattung	30 000 M.	(in Berlin 50 000 M.)
„ zwei Warengattungen	20 000 „	(„ „ 35 000 „)
„ drei „	12 000 „	(„ „ 20 000 „)
„ mehr als drei „	6 000 „	(„ „ 10 000 „)

beträgt. Ein Unterschied zwischen Warenhäusern, Bazaren, Versandgeschäften und offenen Ladengeschäften wird dabei nicht gemacht. Konsumvereine unterliegen der Warenhaussteuer soweit, als sie gewerbesteuerpflichtig sind. Betriebe, die zwar nur eine oder zwei dieser Warengattungen führen, aber die oben bezeichneten Voraussetzungen bezüglich der Gehilfenzahl und des Nutzungswertes der Geschäftsräume erfüllen, werden von der Warenhaussteuer dann betroffen, wenn sie mehr als 3 Betriebsstätten (Filialen) haben. Die Steuer ist eine Raum- und eine Gehilfensteuer. Die Raumsteuer beträgt:

bei 2 Warengattungen	10 Proz.	des Nutzungswertes der Räume.
„ 3 „	15 „	
„ 4 „	20 „	
„ 5 „	25 „	

Die Gehilfensteuer — vorausgesetzt sind nach dem Gesagten mehr als 25 Gehilfen — beträgt bei 1—2 Warengattungen 20 M. für jeden Gehilfen und steigt mit jeder weiteren Warengruppe um 10 M. an.

Dieses komplizierte System hat freilich wenig Gegenliebe gefunden. Der Kleinhandel selbst strebt nach wie vor in erster Linie die reine Umsatzsteuer an.[1]) —

1) Während des Druckes ist dem preufsischen Abgeordnetenhause ein Gesetzentwurf zugegangen, welcher Kleinhandelsbetriebe, die mehr als eine der im Entwurf bezeichneten vier Warengruppen führen, einer Umsatzsteuer unterwirft. Die Steuer beginnt bei 500 000 M. Umsatz mit $1\frac{1}{2}$ Proz., erreicht in 11 Stufen bei 1 Mill. M. Umsatz den Normalsatz von 2 Proz., der nunmehr in Stufen von je 100 000 M. Umsatz vom Anfangsbetrage jeder Stufe erhoben wird. Die Steuer soll 20 Proz. des gewerbesteuerpflichtigen Ertrages nicht überschreiten. Der Umsatz soll durch Selbstdeklaration ermittelt werden.

Eine steuertechnische Untersuchung über die zweckmäfsigste Form der Warenhaus- und Konsumvereinssteuer kann hier nicht vorgenommen werden. Es handelt sich hier nur um die allgemeinen Gesichtspunkte.

In erster Linie mufs festgestellt werden, dafs eine Erdrosselung der neuen Betriebsformen nicht als Aufgabe der Handelspolitik gelten kann. So wenig ein Verbot dieser Formen nach dem oben Entwickelten berechtigt ist, so wenig kann es gebilligt werden, wenn auf dem Umwege über eine übertrieben hohe Steuer dasselbe bewirkt werden soll, was das Verbot direkt und unverblümt anstrebt. Es kann sich nur um eine Berücksichtigung der Sonderstellung der Grofsbetriebe im Kleinhandel drehen. Greift man zu einer übertriebenen Umsatzsteuer, so ist die Gefahr nicht zu vermeiden, dafs zahlreiche Kaufleute, die man gar nicht treffen will, davon schwer getroffen werden. Es ist nicht möglich, einem Kaufmann vorzuschreiben, mit welchem Nutzen er umsetzen will. Niemand kann ihm verwehren, sich mit geringem Nutzen zu begnügen und in dem dadurch erweiterten Umsatz den Ausgleich zu finden. Im Kleinhandel der hergebrachten Form giebt es in dieser Beziehung ebenfalls sehr grofse Unterschiede, und Geschäfte, die Niemand als Warenhaus ansieht, arbeiten oft genug nach dem Grundsatz, dafs kleiner Einzelnutzen und grofser Umsatz zu verbinden sind. Je tiefer man die Umsatzziffer ansetzt, von der an die besondere Umsatzsteuer beginnen soll, desto gefährlicher wird die Umsatzsteuer für die gröfseren Betriebe des Ladenhandels. Überdies sind die örtlichen Verhältnisse hier sehr verschieden. In einem kleinen Ort mag eine Untergrenze von 20000 M. für den Ladenhandel unbedenklich sein, in Berlin würde sie viele Ladengeschäfte mit in die Umsatzsteuer ziehen. Will man dem vorbeugen durch Beschränkung auf Städte von einer gewissen höheren Einwohnerzahl an, so hat das leicht die Verlegung des Warenhauses nach den nicht vom Gesetz berührten Orten zur Folge, von denen aus dann im Wege des Versandgeschäftes die Konkurrenz betrieben wird. Oder es werden die grofsen Warenhäuser in eine Reihe von formell selbständigen Geschäften zerlegt, deren Ertrag dann durch Kapitalbeteiligung des bisherigen Warenhausinhabers doch wieder in dessen Hand zusammenfliefst. Die Umsatzsteuer kann überhaupt so leicht für den, welchen man treffen will, unwirksam gemacht werden, dafs man auf diesem Wege nicht viel erreichen kann, und von den hierzu anzuwendenden Mitteln werden gerade die Warenhausinhaber mehr Gebrauch machen, als die selbständigen Ladenhändler, deren Umsatzziffer über die Untergrenze hinausgeht.

Auch das darf nicht übersehen werden, dafs dem Anwachsen des Geschäftes von Ladenhändlern durch eine Umsatzsteuer leicht Hindernisse in den Weg gelegt werden, die Niemand beabsichtigt, die aber unvermeidlich sind.

Man tröstet sich gegenüber diesen Gefahren damit, dafs das Gesetz die Betriebe, die es treffen wolle, leicht so bezeichnen könne, dafs der Ladenhandel der hergebrachten Form nicht davon berührt werden

könne. Theoretisch ist das leicht; praktisch ist es noch nicht gelungen. Die gewundenen und dehnbaren Definitionen, die man bisher aufgestellt hat, beweisen das. In der Schrift von A. GRAEVELL „Zum Kampfe gegen die Warenhäuser" (Dresden 1899) wird S. 15 erklärt: „Ein Warenhaus ist ein Unternehmen, welches durch den Kleinverkauf von Waren der verschiedensten Gattungen nach Hunderttausenden zu bemessende Umsätze erzielt und das Publikum durch sogenannte Lockartikel an sich zu ziehen sucht". Kann man eine solche Definition in ein Steuergesetz schreiben? Der Steuerausschufs der bayrischen Kammer ist ebenfalls nicht glücklich gewesen, als er die zu besteuernden Betriebe umschrieb als „gewerbliche Unternehmungen, welche behufs der gewinnbringenden Verwertung gröfserer Betriebsmittel ihrem Geschäftsbetriebe eine aufserordentliche Ausdehnung geben und durch die Art ihres Geschäftsverfahrens von den Grundsätzen und Formen, unter welchen die im (Gewerbesteuer-) Tarif enthaltenen Gewerbe ausgeübt zu werden pflegen, wesentlich abweichen". Wie man daraus erkennen soll, dafs nur die Warenhäuser, Grofsmagazine, Grofsbazare, Abzahlungs-, Versteigerungs- und Versandgeschäfte zu besteuern sind, ist schlechterdings nicht einzusehen. In einer Petition des Detaillistenverbandes für Rheinland und Westfalen an das preufsische Abgeordnetenhaus hat man für die Grofsbazare folgende Begriffsbestimmung gegeben: „Unter Grofsbazaren sind Geschäfte zu verstehen, die alle möglichen, nicht zusammengehörigen Artikel führen (z. B. Manufaktur-, Kurz-, Emaille-, Korb-, Porzellan, Glaswaren, Schuhwerk, Konfektion, Möbel, Bücher, Musikalien, Küchenartikel, Christbaumschmuck, Lebens- und Genufsmittel u. s. w.), und die durch die Anzahl ihrer Angestellten und den Umfang ihrer Verkaufsräume die Merkmale eines Grofsbazars an sich tragen".

Jeder wird zugeben, dafs bei solchen Begriffsbestimmungen die Gefahr sehr grofs ist, dafs auch Andere, als die man treffen will, von der Umsatzsteuer erfafst werden, und der Ladenkleinhandel selbst könnte das einmal bitter am eigenen Leibe erfahren.

Dazu treten die grofsen Schwierigkeiten, den zu bestimmenden Umsatz festzustellen. Ohne Selbstdeklaration wird das kaum gelingen, und das zu erzwingen, wird sehr schwer sein, da die Deklarationspflicht schliefslich nach dem Gesagten allen Kaufleuten auferlegt werden müfste mangels der Möglichkeit, die Grenze zwischen Warenhäusern und anderen Betrieben scharf zu ziehen. Auch diese Wirkung könnte dem Kleinhandel selbst verhängnisvoll werden.

Auch die Raumsteuer ist unwirksam, da sie leicht umgangen werden kann durch Errichtung von Filialen, die trotz der thatsächlichen finanziellen Fundierung von einer Stelle aus doch in juristisch unantastbarer Form durch selbständige Inhaber verwaltet werden. An derselben Schwierigkeit scheitert auch die Filialsteuer.



Die Besteuerung nach der Zahl der Angestellten ist wegen der in solchen Betrieben nicht seltenen Vermischung von Grofs- und Kleinhandel nicht wirksam zu machen und kann leicht auf die Angestellten, als den wirtschaftlich schwächeren Teil, abgewälzt werden.

Die Branchensteuer trifft auf die Schwierigkeit, dafs viele kleinere Geschäfte, z. B. auf dem Lande und in kleineren Orten, ebenfalls die verschiedensten Waren führen müssen, und dafs die richtige Abgrenzung der Branchen äufserst schwer durchzuführen ist. Überdies würde sie unwirksam sein gegen diejenigen Warenhäuser, welche nur eine Warengattung führen, aber doch dem Ladenhandel dieser Branche nicht minder gefährlich sind.

Durch die Kombination mehrerer solcher Steuerarten werden die Schwierigkeiten nur noch gehäuft, und bei all' dem liegt in jeder solchen Steuer, wenn sie nicht zur rücksichtslosen Unterdrückung der Grofsbetriebe im Kleinhandel überhaupt führen soll, ein so starker Anreiz für diese Betriebe, ihren Umsatz behufs besserer Verteilung der Steuerlast noch weiter auszudehnen, dafs die Konkurrenz gegen den Ladenhandel eher verschärft als vermindert wird.

Die besondere Warenhaussteuer in den vorgeschlagenen Formen wird also dem Kleinhandel nicht aufhelfen; wohl aber birgt sie für ihn selbst sehr ernste Gefahren in sich.

Dazu kommt noch eine allgemeine Gefahr. Die Sonderbesteuerung der Warenhäuser, wie sie jetzt von den Kleinhändlern angestrebt wird, läuft darauf hinaus, den Grofsbetrieb nicht etwa deshalb, weil er eine gröfsere steuerliche Leistungsfähigkeit aufweist, sondern ohne Rücksicht auf diesen Gesichtspunkt lediglich deshalb höher zu besteuern, weil er eben Grofsbetrieb ist. Die gesetzliche Anerkennung dieses Prinzips, das am krassesten in der reinen Umsatzsteuer zu Tage tritt, würde sehr bedenkliche Folgen haben. Zwar haben wir auch beim Branntwein und Zucker, wie schon erwähnt, eine schärfere Besteuerung des Grofsbetriebes. Aber sie hat ganz anderen Charakter. Das Ziel der 1895 eingeführten und 1901 wieder aufzuhebenden Brennsteuer für die Spiritusproduktion, die eine gewisse hochgegriffene Grenze überschreitet, und der 1896 eingeführten besonderen Betriebssteuer für die über das Kontingent hinausgehende Zuckerproduktion ist nicht die Lahmlegung der Grofsbetriebe, sondern eine mäfsige Verteuerung derjenigen Produktion, die über die durch die Absatzverhältnisse gezogene Grenze hinausragt. Der Zweck ist, einer ungesunden Überproduktion entgegenzuarbeiten, und daran haben die Grofsbetriebe selbst ein sehr lebhaftes Interesse. Bei der Umsatzsteuer dagegen soll nach einigen Vorschlägen der Grofsbetrieb ganz bei Seite gedrängt werden, um das Feld für die Kleinbetriebe freizumachen; nach anderen soll der Grofsbetrieb durch hohe Steuern wenigstens so sehr geknebelt werden, dafs er auf wirtschaftliche Weise vielfach nicht

mehr arbeiten kann und so dem Kleinbetriebe an vielen Stellen Platz machen mufs. Dieser Standpunkt hat gefährliche Konsequenzen. Der Kampf zwischen Grofs- und Kleinbetrieben besteht nicht nur im Kleinhandel, sondern auf allen Gebieten des Erwerbslebens. Giebt man den Wünschen der Kleinbetriebe im Kleinhandel in der vorgeschlagenen Form nach, so ist schlechterdings kein Grund zu finden, weshalb man den Kleinbetrieben in anderen Erwerbszweigen nicht ebenfalls mit ähnlichen Mitteln die Konkurrenz des Grofsbetriebes vom Halse schaffen soll. Der kleine vereinzelte Möbeltischler wird die Erdrosselungssteuer gegen die grofsen Möbelfakriken, aber auch gegen die Magazingenossenschaften der Tischler verlangen, der kleine Schuhmacher wird den Schuhfabriken, der kleine Gastwirt den grofsen Restaurationen, der kleine Schneider den Kleiderfabriken, der kleine Cigarrenmacher den Cigarrenfabriken, der kleine Müller den Grofsmühlen, der kleine Winzer den grofsen Weinbauern mit ähnlichen Mitteln entgegentreten wollen, und was man dem Kleinhändler gewährt hat, wird man den anderen Kleinbetrieben nicht versagen können. Man sage nicht, das seien theoretische Bedenken. Der Gedanke der Umsatzsteuer hat schon Schule gemacht. Im Frühjahr 1899 hat eine Versammlung von Kleinmüllern in Offenburg (Baden) bereits allgemein eine progressive Umsatzsteuer für Grofsmüller verlangt. Wohin treiben wir damit? Ohne die Grofsbetriebe können wir unsere Stellung auf dem Weltmarkte nicht erhalten und unseren Bevölkerungszuwachs nicht ernähren. Niemand kann es verantworten, uns diese wichtigsten Stützen der wirtschaftlichen Verhältnisse zu entziehen. Selbst wenn man für den Kleinhandel die Beseitigung der Grofsbetriebe als unbedenklich ansehen wollte, dieser Konsequenzen wegen müfste man sich dagegen wehren. Es giebt kein Mittel, das Übergreifen solcher Mafsregeln auf andere Gebiete des Wirtschaftslebens zu verhindern. Die innere Handelspolitik, die das Gesamtinteresse und nicht einseitig das Kleinhändlerinteresse wahrzunehmen hat, mufs sich deshalb solchen übertriebenen Forderungen entgegenstellen.

Damit ist nicht gesagt, dafs nun überhaupt nichts zur Verbesserung der Konkurrenzbedingungen des Kleinhandels geschehen soll. Nicht einmal der Weg einer mafsvollen stärkeren Besteuerung ist dadurch ausgeschlossen. Eine schärfere Besteuerung der Grofsbetriebe im Kleinhandel ist aus zwei Gesichtspunkten ohne weiteres zu rechtfertigen. Der eine Gesichtspunkt ist das Vorliegen einer gröfseren steuerlichen Leistungsfähigkeit, der andere der gröfsere Umfang der Vorteile, die dem Grofsbetriebe aus öffentlichen Einrichtungen erwachsen. Der erste Gesichtspunkt kommt für die staatliche Besteuerung in Betracht. Der Staat stellt heute — in vollkommener Übereinstimmung mit der Wissenschaft — den Grundsatz an die Spitze, dafs für die staatliche Besteuerung der einzig gerechte Mafsstab die Anpassung an die steuerliche Leistungsfähigkeit

sei, und dafs die höhere Leistungsfähigkeit auch relativ schärfer besteuert werden könne und müsse. Soweit die Konsumvereine und Warenhäuser eine höhere steuerliche Leistungsfähigkeit aufweisen, sind sie auch schärfer zu den Staatslasten heranzuziehen. Wie weit das praktische Bedeutung haben kann, hängt von der Gestaltung des Steuersystems ab. In Preufsen, wo die Einkommensteuer und die Ergänzungssteuer (Vermögensertragsteuer) als direkte Staatssteuern in Betracht kommen, kann nur im Rahmen dieser Steuern der Staat eine entsprechend höhere Belastung herbeiführen, was nach Mafsgabe der jetzigen Gesetze auch geschieht. Eine staatliche Umsatzsteuer würde dem Grundsatz einer Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit direkt widersprechen und in Preufsen mit den Grundlagen des jetzigen staatlichen Steuersystems ganz unvereinbar sein. Der Umsatz ist kein Kriterium der steuerlichen Leistungsfähigkeit, sondern nur das daraus fliefsende Einkommen und weiterhin der Vermögensbesitz, welcher auch die Grundstücke und das Anlage- und Betriebskapital der in Preufsen betriebenen Unternehmungen umfafst. Die Ergänzungs-(Vermögens-)Steuer enthält keine progressiven Steuersätze. Über die Einführung einer mäfsigen Progression liefse sich reden, ebenso über die mafsvolle Weiterführung der Progression bei der Einkommensteuer für die gröfseren Einkommen. Der Hinweis darauf, dafs die Inhaber der Warenhäuser wegen ihres bescheidenen Nutzens gegenüber dem Umsatz ein verhältnismäfsig geringes Einkommen haben, kann, wenn er wahr ist, nicht zur Besteuerung des Umsatzes durch den Staat Anlafs geben. Die gleiche Erscheinung kann in allen Erwerbszweigen vorkommen und kommt thatsächlich in allen vor, ohne dafs deshalb verlangt wird, der Staat solle in solchen Fällen den Umsatz und nicht das daraus fliefsende Einkommen besteuern.

Der Grundsatz der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit gilt auch für den Teil der Gemeindesteuern, der zur Deckung der allen Bevölkerungskreisen gleichmäfsig zu gute kommenden Ausgaben dient. Daneben hat aber im Gemeindesteuerwesen der Grundsatz von Leistung und Gegenleistung noch eine grofse Bedeutung und hat in Preufsen auch durch das Kommunalabgabengesetz vom 14. Juli 1893 eine ausdrückliche Anerkennung erfahren. Dieser Grundsatz kann auf die Gemeindebesteuerung der Warenhäuser und Konsumvereine mit gutem Grunde angewandt werden, da die geschäftlichen Erfolge dieser Betriebe zum grofsen Teil gerade von der Lage in der betr. Gemeinde abhängig sind. Nach den jetzigen Bestimmungen über die Kommunalabgaben gilt der Grundsatz von Leistung und Gegenleistung bei den Beiträgen zur Deckung der Herstellungs- und Unterhaltungskosten von Gemeindeveranstaltungen und bei den direkten Steuern auf Grundbesitz, Gebäude und Gewerbebetrieb. Die Gemeinden können besondere Steuern vom Grundbesitz einführen und diese nach dem Reinertrage oder Nutzungswert oder nach dem



Mietwert oder nach dem gemeinen Wert u. s. w. umlegen. Auch besondere Gewerbesteuern können die Gemeinden einführen und sie nach dem Ertrage oder nach dem Wert des Anlage- und Betriebskapitals, nach sonstigen Merkmalen des Betriebsumfangs oder nach Verbindung mehrerer dieser Mafsstäbe bemessen. Sowohl bei der Grundsteuer als auch bei der Gewerbesteuer können also die Gemeinden den Grundsatz von Leistung und Gegenleistung in wirksamer Weise auch gegenüber den Warenhäusern und Konsumvereinen zur Geltung bringen. Reichen dazu die jetzigen gesetzlichen Vorschriften nicht aus, so wird kein Mensch etwas dagegen haben, sie einer Revision zu unterziehen. Eine der Billigkeit und Gerechtigkeit entsprechende Besteuerung der Grofsbetriebe im Kleinhandel durch die Gemeinden liegt also durchaus im Bereich der Möglichkeit. Unmöglich ist nur eine der Billigkeit und Gerechtigkeit nicht mehr entsprechende, auf die Zerstörung dieser Betriebe abzielende Steuer; diese geht allerdings über das Recht und die Pflicht der Gemeinde ebenso wie des Staates hinaus.

Wenn derartige Steuern mit dem Hinweis auf unlautere Machenschaften der Warenhäuser verlangt werden, so vergifst man, dafs solche Machenschaften durch die Steuergesetzgebung nicht verhindert werden können. Soweit in dieser Beziehung Anlafs zur Klage vorliegt, bedarf es nötigenfalls einer Revision der Bestimmungen gegen den unlauteren Wettbewerb.

Aufserdem aber steht den Kleinhändlern der Weg der gemeinsamen Selbsthilfe im Konkurrenzkampf gegen Konsumvereine nnd Warenhäuser offen. Sie haben ihn schon teilweise beschritten. Zwei Richtungen machen sich dabei bemerkbar. Die eine geht dahin, den Einkauf zu centralisieren, aber den Verkauf decentralisiert zu lassen, also Einkaufsgenossenschaften zu bilden. Die andere zielt auf Zusammenschlufs zur gemeinschaftlichen Errichtung und Unterhaltung von Warenhäusern ab, d. h. also Einkauf und Verkauf zu centralisieren.

Die Einkaufsgenossenschaften haben für die Bedarfsversorgung der Bevölkerung im allgemeinen gröfsere dauernde Bedeutung. Sie rauben der Bevölkerung nichts von der gewohnten Bequemlichkeit der Bedarfsversorgung, sie opfern nichts von der Sachkunde und Geschäftstüchtigkeit des Kaufmanns, sie sichern die sachgemäfse Pflege der Specialartikel der einzelnen Geschäfte. Auf der anderen Seite aber befreien sie den Kleinhandel von den Nachteilen des decentralisierten Wareneinkaufs. Sie geben ihm die Möglichkeit, im grofsen einzukaufen und sich dadurch die vorteilhaftesten Bezugsbedingungen zu verschaffen. Sie können auch auf die gemeinsame Lagerung der vielgebrauchten Artikel ausgedehnt werden, sodafs der einzelne Kaufmann ev. weniger zur eigenen Lagerhaltung genötigt ist, als bisher. Auf diese Weise können, wie die Erfahrungen gezeigt haben, erhebliche Ersparnisse erzielt werden. Überdies gewinnt der Kleinhandel durch solchen Zusammenschlufs eine gröfsere

Machtstellung im wirtschaftlichen Leben und kann durch Verbindung des Lombardierens von Waren und sonstiger Krediteinrichtungen mit dem Genossenschaftsbetriebe auch seine Widerstandsfähigkeit in schwierigen Zeiten erheblich steigern. Es gab eine Zeit — und sie liegt noch nicht lange hinter uns —, in der sich der Kleinhandel und die seine Interessen vertretende Presse mit Eifer gerade diesem Gedanken zugewendet hatte. Erst als die Idee der Umsatzsteuer ihre fascinierende Wirkung auf die mit der Not des Lebens ringenden Kleinhändler auszuüben begann, ist die Frage der Einkaufsgenossenschaften zurückgedrängt worden. Der Weg der Umsatzsteuer scheint bequemer und wirksamer, ohne es wirklich zu sein; der Weg der Einkaufsgenossenschaften ist auf die Dauer wirkungsvoller und männlicher.

Der Gedanke an Begründung genossenschaftlicher Warenhäuser durch die Kleinhändler ist zuerst in Amerika aufgetaucht. Er hat aber auch in Deutschland Boden gefunden. In Hamburg haben sich 1899 zum Zweck der Begründung eines gemeinsamen Warenhauses 70 Kaufleute zusammengeschlossen und 6 Mill. M. gezeichnet.

Der Gedanke ist durchaus lebensfähig und, wenn er auch an der Decentralisation des Verkaufs rüttelt, ist er doch von grofser Bedeutung für den Konkurrenzkampf der Kleinhändler gegen die Warenhäuser. Es ist schlechterdings nicht zu verstehen, warum sich die Kleinhändler nicht durch Warenhausgenossenschaften dieselben Umstände zu Nutze machen sollen, die den Warenhäusern ihre Überlegenheit in manchen Beziehungen verschaffen, ebensowenig wie es zu verstehen ist, weshalb sie nicht die Konkurrenz der Konsumvereine dadurch abwehren sollen, dafs sie sich mittelst der Einkaufsgenossenschaften wichtige Vorteile der Konsumvereinsorganisation dienstbar machen. Mit der Begründung solcher genossenschaftlichen Organe würden sich die Kleinhändler dem Zuge der Zeit anschliefsen, ohne deshalb die ältere Form des Kleinvertriebs überhaupt aufzugeben.

Freilich gehört zu einer erfolgreichen Selbsthilfe ein starkes Bewufstsein der gemeinschaftlichen Interessen und eine genügende Kapitalkraft und Kreditfähigkeit. Soweit es an dem erforderlichen Gemeinsamkeitsgefühl bei den Kleinhändlern fehlt, müssen die Beteiligten selbst Abhilfe schaffen. Die Bildung zahlreicher Vereine der Kleinhändler zum Schutz ihrer Interessen in den letzten Jahren zeigt übrigens, dafs das Gemeinsamkeitsgefühl im Kleinhandel im Wachsen begriffen ist. Soweit es an Kapital und Kredit fehlt, kann der Staat durch Vermittlung einer Einrichtung, wie sie Preufsen in der Centralgenossenschaftskasse hat, helfend und fördernd eingreifen. Das würde eine Mafsregel der inneren Handelspolitik von viel gröfserer praktischer Bedeutung sein, als wenn der Staat sich auf den Weg der Umsatzsteuer behufs Beseitigung der Konkurrenz der Konsumvereine und Warenhäuser drängen lassen wollte.

In diesen genossenschaftlichen Bildungen des Kleinhandels liegt keineswegs, wie manche sagen, der „erste Schritt zum sozialdemokratischen Zukunftsideal“, und sie bedeuten durchaus nicht das Aufhören „jedes selbständigen Geschäftes“ und die Herabdrückung des Kaufmanns zum „Verwalter in seinem eigenen Geschäft“.

Der Kaufmann würde bei den genossenschaftlichen Warenhäusern Mitunternehmer sein und die Vorteile der Unternehmerstellung genießen; die Verwaltung würde besonderen geschäftsführenden Organen übertragen werden müssen. Bei den Einkaufsgenossenschaften würde in die Selbständigkeit seines Betriebes gar nicht eingegriffen werden. Nur gewisse Mängel des zersplitterten Einkaufs würden beseitigt werden. Jenes ist ebensowenig wie die Magazin- und die Absatzgenossenschaften und dieses ebensowenig wie die Rohstoff- und Bezugsgenossenschaften der Handwerker und Landwirte und wie die Konsumvereine selbst sozialistischen Charakters, es sei denn daſs man unter Sozialismus einfach jede Abweichung von der alten völligen Zersplitterung der Interessen versteht. An keiner Stelle bedeuten diese Organe ein Verlassen des Bodens der heutigen Gesellschaftsordnung; sie haben lediglich das Ziel, wichtige Elemente des Mittelstandes vor der Zerreibung zu schützen, und das ist durchaus antisozialistisch.

Im übrigen darf man nicht vergessen, daſs alle Maſsnahmen, die zum Schutze des Kleinhandels etwa ergriffen werden, in ihrer Wirkung sehr abgeschwächt werden, solange der Kleinhandel fortgesetzt ungeeignete und wirtschaftlich schwache Existenzen aufnehmen muſs, die in anderen Berufsarten nicht vorwärts gekommen sind. Gegen diese Gefahr hilft kein Gesetz, sondern nur die bessere Einsicht des Volkes.

§ 6. **Abwehr von Kreditmiſsbräuchen.** Der Kredit spielt, wie schon gezeigt, im Handel eine groſse Rolle sowohl im Verkehr mit den Konsumenten, als auch im Verkehr der Kaufleute unter einander. Nach beiden Richtungen hin können Miſsbräuche eintreten und sind eingetreten. Die innere Handelspolitik kann deshalb eingreifen, um die Konsumenten gegen Kreditmiſsbräuche zu schützen, und um die Gesundheit des Kreditverkehrs im Handel selbst zu sichern.

Der Schutz der Konsumenten gegen Kreditmiſsbräuche führt uns auf das Gebiet des Kleinhandels. Hier hat sich der Kredit in Gestalt des Konsumtionskredits vielfach neben dem Barverkehr entwickelt. Soweit dabei für den Handel selbst Unzuträglichkeiten eingetreten sind, muſs der Handel sich selbst dagegen zu sichern suchen. Soweit eine Bewucherung des Konsumenten aus diesem Verkehr hervorgeht, hat die Gesetzgebung in vielen Ländern mit Strafbestimmungen gegen den Wucher einzugreifen gesucht. In Deutschland ist das geschehen durch die Gesetze vom 24. Mai 1880 (Geldwucher) und vom 19. Juni 1893, das auch den Sachwucher behandelt. Die Einzelheiten können übergangen werden,

da die betr. Gesetze allgemeinen Charakter haben, also nicht auf den Handel beschränkt sind.

Im Kleinhandel haben sich aber Betriebsformen entwickelt, bei denen die Gewährung des Konsumtionskredits an die Konsumenten nicht als eine mehr oder weniger zufällige Begleiterscheinung des Barverkehrs erscheint, sondern als wichtigste Grundlage des Geschäftsverkehrs angewandt wird, und zwar ist dabei die Form des auch sonst oft vorkommenden Ratenkredits zum mafsgebenden Prinzip erhoben. Diese neuerdings entstandene Geschäftsform wird mit dem Namen „Abzahlungsgeschäfte“ zutreffend bezeichnet.

Auch gegen diese Neuerung hat sich weniger in den Kreisen der Konsumenten, als in den Kreisen der Ladenhändler der hergebrachten Form eine lebhafte Gegnerschaft erhoben. Man verlangte von dieser Seite auch hier eine Erschwerung des Betriebes durch hohe Steuern, man wollte sie einer polizeilichen Kontrolle unterwerfen, ja man forderte entweder für bestimmte Warengruppen oder ganz allgemein ein Verbot der Abzahlungsgeschäfte.

Diesen weitgehenden Wünschen zu entsprechen, lag und liegt kein berechtigter Grund vom Standpunkte des Gesamtinteresses aus vor. Das Abzahlungsgeschäft hat gute und schlechte Seiten und entspricht dem Bedürfnis eines Teiles der Konsumenten. Man kann deshalb wohl seine Auswüchse abwehren, aber man kann seine günstigen Wirkungen nicht einfach deshalb zerstören, weil der Ladenhandel in diesen Geschäften eine unbequeme Konkurrenz erblickt.

Für den Verkäufer ist das Abzahlungsgeschäft insofern von Vorteil, als es durch seine leichten Zahlungsbedingungen ausgedehnte Abnehmerkreise an sich zu ziehen vermag. Aber diese Abnehmer gehören überwiegend den wirtschaftlich schwächsten Volksschichten an, und daraus ergiebt sich eine nicht zu unterschätzende Gefahr, Verluste zu erleiden. Dem Käufer erleichtert das Abzahlungsgeschäft die Beschaffung notwendiger Bedarfsgegenstände, aber auch den Erwerb überflüssiger Dinge. Wie bei dem Kreditnehmen der Konsumenten überhaupt, so kann auch beim Abzahlungsverkehr leicht ein Nachlassen der wirtschaftlichen Vorsicht der Konsumenten eintreten, und auch die Möglichkeit einer Selbsttäuschung über die thatsächliche Höhe der gezahlten Preise ist nicht zu leugnen. Dagegen kann freilich der Staat nicht schützen. Lägen weitere Mifsstände nicht vor, so würde die Gesetzgebung keinen Anlafs haben, in den Abzahlungsverkehr einzugreifen.

Von den Vertretern des Kleinhandels ist früher gegen die Abzahlungsgeschäfte vielfach der Vorwurf erhoben worden, dafs sie im Vergleich zu den Preisen, deren Höhe durch die Form der Abzahlung verschleiert werde, schlechte Waren abzugeben pflegen. In dieser Allgemeinheit trifft das nicht zu; einzelne Fälle solchen Vorgehens sind aber oft genug

zu beobachten gewesen. Sie rechtfertigen kein Verbot der Abzahlungsgeschäfte, sondern müssen mittels der Vorschriften gegen unlauteren Wettbewerb und gegen Betrug bekämpft werden.

Viel wichtiger sind andere Mifsbräuche, die sich in erheblichem Umfange in Abzahlungsgeschäften entwickelt hatten, und die zu wirklichen Härten und empfindlichen Schädigungen der Konsumenten Anlafs gaben. Diese Mifsstände entsprangen aus der Fälligkeitsklausel und noch mehr aus der Verwirkungsklausel. Die Fälligkeitsklausel erklärt die ganze Restschuld für fällig, sofern ein Ratentermin versäumt wird. Die Verwirkungsklausel giebt im Falle der Versäumnis eines Ratentermins dem Verkäufer das Recht, die Sache, an der er sich zu dem Zwecke das Eigentumsrecht bis zur völligen Bezahlung des Kaufpreises vorbehält, zurückzunehmen und die sämtlichen schon geleisteten Ratenzahlungen für sich zu behalten. Dafs diese harte Bestimmung sich einbürgern konnte, ist ein sprechender Beweis für die geringe wirtschaftliche Widerstandskraft der Hauptmasse der Kunden der Abzahlungsgeschäfte.

Derartige Mifsbräuche zu bekämpfen, ist ohne Zweifel eine Aufgabe der inneren Handelspolitik. Aber auch das kann nicht zu ungebührlichen Erschwerungen oder gar zum allgemeinen Verbot des Abzahlungsgeschäftes führen, sondern nur zu Mafsregeln gegen die bezeichneten Klauseln. Der Standpunkt, den die deutsche Gesetzgebung in dieser Frage einnimmt, ist grundsätzlich nicht anzufechten. Verboten ist in Deutschland durch das Gesetz vom 16. Mai 1894 — ähnlich wie in Oesterreich seit 1878 — der Abzahlungsverkehr in Lotterielosen, Inhaberpapieren mit Prämien und in Bezugs- oder Anteilscheinen auf solche Wertpapiere bei Geldstrafe bis zu 500 M. und ferner durch die Novelle zur G. O. vom 6. August 1896 (§ 56a Ziffer 4 der G. O.) der Abzahlungsverkehr im Hausierhandel. Das sind zwei Formen des Abzahlungsverkehrs, die zu sehr bedenklichen Mifsbräuchen führen können, und für deren Anwendung sich triftige Gründe nicht anführen lassen. Im übrigen ist das Abzahlungsgeschäft ohne erschwerende Zulassungsbedingungen gestattet. Bezüglich der Beziehungen zu den Konsumenten — nicht auch zu Kaufleuten — führt das Gesetz vom 16. Mai 1894 Beschränkungen ein, die sich gegen den Mifsbrauch der Fälligkeitsklausel und gegen die Verwirkungsklausel richten und auch dann gelten, wenn das Abzahlungsgeschäft sich in die Form der Miete kleidet. Die Fälligkeitsklausel ist nach § 4 Abs. 4 zulässig und wirksam, aber nur dann, wenn der Käufer mindestens mit zwei aufeinander folgenden Teilzahlungen im Verzuge ist, und wenn der Betrag, mit dem er im Verzuge ist, mindestens einem Zehntel des Verkaufspreises gleichkommt. Die Verwirkungsklausel ist unwirksam. Das Rücktrittsrecht bezw. die Zurücknahme der Ware kann sich der Verkäufer allerdings ausbedingen,

aber nicht den Verfall der schon gezahlten Raten zu seinen Gunsten, und auch auf Umwegen, z. B. durch Vereinbarung einer hohen Vertragsstrafe, soll der Verfall der gezahlten Raten nicht erreicht werden können, da dem Gericht das Recht zugesprochen ist, unverhältnismäfsig hohe Konventionalstrafen auf einen angemessenen Betrag herunterzusetzen.

Macht der Verkäufer von dem Rücktrittsrecht Gebrauch, nimmt er also die Ware zurück, so kann er zwar eine angemessene Entschädigung für die bis dahin dem Käufer gewährte Nutzung und Ersatz seiner Aufwendungen und der vom Käufer zu vertretenden Beschädigungen verlangen, mufs aber auch die bereits empfangenen Raten zurückgeben an den Käufer. Dieser gegenseitige Ausgleich mufs Zug um Zug geschehen.

Soweit sich erkennen läfst, haben diese Vorschriften günstig gewirkt, wenigstens sind die früher so heftigen Klagen über die Abzahlungsgeschäfte jetzt nicht mehr vernehmbar. —

In den Kreditverkehr der Kaufleute untereinander greift die innere Handelspolitik nur wenig ein, da die Kontrahenten hier im allgemeinen gewandt genug sind, sich selbst zu schützen. Zu erwähnen sind hier die Vorschriften des Handelsgesetzbuches über die verschiedenen Fälle des durch Gesetz gegebenen Zinsanspruchs der Kaufleute, über das grundsätzliche Verbot des Zinseszinses (H. G. B. § 353) und über die Höhe des gesetzlichen Zinses, die im Handelsverkehr mangels besonderer Vereinbarung über die Zinshöhe gilt (H. G. B. § 352: 5, früher 6 Proz.).

Aufserdem ist hier die Stellung der Gesetzgebung zu der berufsmäfsigen Auskunftserteilung zu erwähnen. Dem Verlangen, dieses Gewerbe konzessionspflichtig zu machen und periodischen Revisionen zu unterwerfen, wie es in Oesterreich seit 1885 besteht, hat die deutsche Gesetzgebung nicht nachgegeben, ebensowenig der Forderung, die Untersagung des Betriebes wegen thatsächlich zu Tage getretener Unzuverlässigkeit in § 35 der G. O. zuzulassen. Vielmehr hat sich die Gesetzgebung und Rechtsprechung diesen Organen freundlich gegenübergestellt. Das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb schliefst in § 6 Abs. 2 die Schadenersatzpflicht wegen Verbreitung nachteiliger Behauptungen über Person, Waren oder Leistungen eines Anderen für den Fall aus, dafs der Mitteilende oder der Empfänger der Mitteilung an ihr ein berechtigtes Interesse hat. In ähnlicher Weise ist die schon früher erwähnte Bestimmung des § 824 des B. G. B. eingeschränkt. Die Auskunfsbureaus können also aus Anlafs ihrer berufsmäfsigen Auskunftserteilung in der Regel nicht in Anspruch genommen werden. Auch strafrechtlich steht ihnen der Schutz des § 193 des R. Str. G. B. (Wahrnehmung berechtigter Interessen) nach der Rechtsprechung zur Seite.

Man darf in dieser Behandlung der Auskunftsbureaus eine Anerkennung der Notwendigkeit und Bedeutung der berufsmäfsigen Auskunftserteilung erblicken.



§ 7. **Die Börsenpolitik.** Im 10. Kapitel des ersten Teiles sind des Zusammenhanges wegen schon wichtige Teile der Börsenpolitik mit erledigt worden. In diesem Paragraphen handelt es sich also nur um eine Nachlese, welche sich mit der Bekämpfung von Auswüchsen und Mifsständen des Börsenwesens befafst.

Nach dem im 10. Kapitel des ersten Teiles Ausgeführten kann die Börse nachteilig wirken namentlich durch Hineinziehen von Aufsenstehenden in die Börsenspekulation und in das Börsenspiel, durch ausgedehnte Anwendung des reinen Differenzgeschäftes, durch Irreführung über den Wert der zur Börse zuzulassenden Papiere, durch absichtliche Beeinflussung der Kurse und durch Übergreifen des Termingeschäftes auf Gebiete, auf denen es vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus nicht wünschenswert ist.

Die in dieser Beziehung etwa anzuwendenden Mittel der inneren Handelspolitik bedürfen zur Ergänzung der früheren Ausführungen über die Börse hier noch einer kurzen Besprechung.

Von keiner Seite wird bestritten, dafs alle Veranlassung vorliegt, der Beteiligung weiter Volksschichten am Börsenspiel entgegenzuarbeiten. Das Meiste mufs hier von einer besseren Einsicht der Bevölkerung erwartet werden. Es giebt kein mechanisches Mittel und keine Strafandrohung, welche die mittelbare Beteiligung am Börsenspiel verhindern könnte. Immerhin wird man auch solche Mittel in der Gesetzgebung schaffen müssen, um wenigstens gegen die krassesten Fälle der Verleitung zum Börsenspiel einschreiten zu können.

In Deutschland kommt dafür § 78 des Börsengesetzes vom 22. Juni 1896 in Betracht. Hier wird Gefängnis und zugleich Geldstrafe bis zu 15000 M. und eventuell Verlust der bürgerlichen Ehrenrechte dem angedroht, „welcher gewohnheitsmäfsig in gewinnsüchtiger Absicht Andere unter Ausbeutung ihrer Unerfahrenheit oder ihres Leichtsinns zu Börsenspekulationsgeschäften verleitet, welche nicht zu ihrem Gewerbebetriebe gehören“. Die Vorschrift erinnert durch die Bezugnahme auf die „Ausbeutung der Unerfahrenheit und des Leichtsinns“ an den § 1 des Wuchergesetzes und ist wie dieser reich an dehnbaren Begriffen. Wie weit dabei eine Einengung der Verführung zum Börsenspiel wirklich eintreten wird, läfst sich nicht voraussehen, aber über die schlimmsten Verleitungsfälle hinaus wird die Wirkung des § 78 schwerlich gehen.

Bezüglich der reinen Differenzgeschäfte hat man vielfach vorgeschlagen, sie vollkommen als Wette zu behandeln und ihnen deshalb nicht den Schutz der Klagbarkeit zu geben.

Das klingt sehr verständig, und wenn man sich lediglich auf den Boden des Prinzips stellt, wird man es richtig finden, dafs der Staat einer Geschäftsform, die er bekämpfen will, nicht auch noch durch die Gewährung der Klagbarkeit eine gewisse rechtliche Anerkennung ver-

leiht. Stellt man sich aber die Frage, was an praktischen Folgen aus einer solchen Stellungnahme der Gesetzgebung herauskommen kann, so wird man zu einem andern Urteil gelangen. Wie schon erwähnt, läfst sich das reine Differenzgeschäft zwar sehr gut definieren, aber es läfst sich in der Praxis nur äufserst selten als solches in einer für die Rechtsprechung ausreichenden Weise feststellen, weil seine äufsere Form auch nicht den mindesten Hinweis auf die Absicht der reinen Differenzausgleichung enthält. Man wird in den meisten Fällen mit einer solchen Vorschrift die Spielgeschäfte, die man fassen will, gar nicht treffen. Man wird aber andere Geschäfte, die durchaus unanfechtbar sind, erschweren, und man giebt vor allen Dingen unlauteren Elementen die Möglichkeit, sich der Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten zu entziehen unter dem Vorwand, es liege ein reines Differenzgeschäft vor.

Das deutsche Börsengesetz vom 22. Juni 1896 ist denn auch nicht soweit gegangen, die Differenzgeschäfte schlechthin für nicht klagbar zu erklären. Das Gesetz macht in den §§ 66—69 vielmehr einen Unterschied zwischen Börsentermingeschäften, deren Kontrahenten zur Zeit des Geschäftsabschlusses in das schon erwähnte Börsenregister eingetragen waren oder mangels einer inländischen gewerblichen Niederlassung oder eines inländischen Wohnsitzes der Pflicht zur Eintragung enthoben waren, und solchen Börsentermingeschäften, deren Kontrahenten nicht eingetragen waren, ohne dafs für sie eine Befreiung von der Pflicht zur Eintragung aus dem eben erwähnten Grunde bestand. In letzterem Fall, also wenn beide Parteien zur Zeit des Geschäftsabschlusses nicht in das Börsenregister eingetragen waren, wird durch das Börsentermingeschäft ein Schuldverhältnis nach § 66 überhaupt nicht begründet. Der Differenzeinwand ist hier also in vollem Umfange zugelassen. Im ersteren Fall dagegen kann derjenige, welcher zur Zeit des Geschäftsabschlusses in das Börsenregister eingetragen bezw. — mangels eines Wohnsitzes oder einer gewerblichen Niederlassung in Deutschland — nicht zur Eintragung verpflichtet war, den Differenzeinwand nach § 69 nicht erheben.

Die Regelung würde zweckmäfsig sein, wenn alle am Börsenterminhandel Beteiligten in das Börsenregister eingetragen wären. Das ist aber nicht der Fall. Nur wenig Börsenbesucher haben sich eintragen lassen, und anfangs haben die Maklerbanken der Nichteintragung geradezu Vorschub geleistet, da sie sich bereit erklärten, auch mit nicht eingetragenen Kunden zu arbeiten. Inzwischen hat sich gezeigt, dafs in solchen Fällen der Differenzeinwand der nicht eingetragenen Kontrahenten eine unliebsame praktische Bedeutung erlangen kann, und deshalb scheint neuerdings die Eintragung seitens der betr. Banken mehr als im Anfang verlangt zu werden. Es ist möglich, dafs diese Erwägung viele Börsenbesucher veranlassen wird, im Interesse der Sicherheit des Verkehrs die Eintragung in das Börsenregister vornehmen zu lassen. Würden die Maklerbanken

und die Liquidationskassen allgemein erklären, dafs sie nur mit den in das Börsenregister eingetragenen Firmen arbeiten würden, so würde das Börsenregister sich rascher und reichlicher füllen als bisher. In Hamburg sind wegen einer entsprechenden Stellungnahme der Warenliquidationskasse und der Maklerbank die Eintragungen ziemlich umfangreich; in Hamburg waren am 1. Januar 1899 für Waren 171, für Wertpapiere 130 Firmen eingetragen, während auf allen übrigen deutschen Börsen nur 62 Firmen für Waren und nur 48 für Wertpapiere eingetragen waren. Das Börsenregister kann wegen der Beseitigung des Differenzeinwandes der eingetragenen Firmen jedenfalls für die Sicherheit des Börsenverkehrs von Bedeutung werden.

Der Irreführung des Publikums über neue Wertpapiere kann nur eine sorgfältige Prüfung seitens des Publikums selbst abhelfen. Um aber die Unterlagen für eine solche Prüfung zu schaffen, hat man mehrfach den schon erwähnten Prospektzwang eingeführt. Er besteht auch, wie schon angegeben, nach dem Gesetz vom 22. Juni 1896 in Deutschland. Aber es scheint, als ob bis jetzt die erhoffte aufklärende Wirkung nicht in genügendem Umfange eingetreten ist. Die Prospekte werden nur in wenigen Blättern ihrem ganzen Inhalt nach veröffentlicht. In anderen Blättern erscheinen nur Auszüge, die eine volle Klarheit nicht geben, und das Publikum selbst benutzt diese Gelegenheit, sich zu unterrichten, viel zu wenig. Sonst wäre es unverständlich, dafs nicht selten neue Papiere mit einem unverhältnismäfsig hohen Agio in den Verkehr gebracht werden. Man wird den Prospektzwang trotzdem nicht aufgeben dürfen, da man diejenigen, welche sich wirklich ein sachlich begründetes Urteil bilden wollen, nicht auf unverantwortliche Angaben verweisen darf. Überdies kann die wachsende Einsicht doch dieser Einrichtung noch eine gröfsere praktische Bedeutung verschaffen, als sie bisher erlangt hat. Aber wie schwer es ist, dem Unverstand weiter Kreise und der Ausnutzung derselben entgegenzuarbeiten, hat sich auch hier wieder gezeigt.

Den unlauteren Mitteln zur Beeinflussung der Kurse wird man ebenfalls Strafbestimmungen entgegensetzen müssen, wie es der französische Code pénal in Art. 419 schon lange gethan hat. Das deutsche Börsengesetz vom 22. Juni 1896 hat auch dieser Seite der Sache seine Aufmerksamkeit zugewandt. In § 75 wird Gefängnis und zugleich Geldstrafe bis zu 15000 M. und ev. Verlust der bürgerlichen Ehrenrechte dem angedroht, der „in betrügerischer Absicht auf Täuschung berechnete Mittel“ anwendet, um auf den Börsen- oder Marktpreis von Waren oder Wertpapieren einzuwirken. Ferner bedroht § 76 mit Gefängnis bis zu 1 Jahr und zugleich mit Geldstrafe bis 5000 M. Jeden, der für Mitteilungen in der Presse, durch die auf den Börsenpreis eingewirkt werden soll, Vorteile gewährt oder verspricht oder sich für solche Mitteilungen oder für die Unterlassung solcher Mitteilungen in der Presse Vorteile

gewähren oder versprechen läfst, welche in auffälligem Mifsverhältnis zu der Leistung stehen. Auch der Versuch dazu ist strafbar.

Derartige Vorschriften sind gewifs unentbehrlich; aber es wird auch damit nicht gelingen, alle Versuche zu künstlichen Kursbeeinflussungen zurückzudrängen, und noch weniger wird es möglich werden, dem Mifsbrauch der Presse zu solchen Zwecken ganz zu steuern. Die anständigen Blätter haben sich wissentlich überhaupt nicht in den Dienst bestimmter Spekulationsinteressen spannen lassen. Aber kein Mensch kann verhindern, dafs ein Berichterstatter, ohne es zu wollen und zu wissen, bestimmten Eindrücken nachgiebt, die in ihm durch die an ihn gelangenden, aber selbst schon einer bestimmten Tendenz der Spekulation angepafsten Nachrichten erweckt werden. Dagegen hilft alle Vorsicht nichts, weil kein Mensch im stande ist, sich jeglicher Beeinflussung seiner Auffassung zu entziehen, namentlich dann, wenn sie in unauffälliger Form erfolgt. Das Meiste mufs auch hier dem sachverständigen, aber in die Börsenspielinteressen nicht verstrickten Teil der Bevölkerung überlassen werden. Er kann sich über die Berechtigung oder Nichtberechtigung bestimmter Kursbewegungen an der Börse ein Urteil bilden und kann durch sachliche Kritik vor der Öffentlichkeit eine Warnung geben. Aber wie viele sind im einzelnen Falle sachverständig, und wie viele von den Sachverständigen unterziehen sich dieser undankbaren Arbeit?

Zu den einschneidendsten Mafsregeln des deutschen Börsengesetzes vom 22. Juni 1896 gehört das schon erwähnte Verbot des Terminhandels in Getreide- und Mühlenfabrikaten und in Anteilen von Bergwerks- und Fabrikunternehmungen (§ 50), dem dann noch der Bundesrat das Verbot des Kammzugterminhandels hinzugefügt hat. Auch wenn man die Mifsbräuche, die im Börsenterminhandel eintreten können, durchaus anerkennt, mufs man sich fragen, ob es richtig ist, eine Geschäftsart zu unterbinden, von der — wie gezeigt — auch gute Wirkungen ausgehen können. Aber hält man den Terminhandel wirklich für entbehrlich, und glaubt man, dafs staatliche Verbote ihn beseitigen können, so mufs man doch das einseitige Vorgehen eines Landes als unwirksam und nachteilig bezeichnen. So lange das Ausland nicht ebenfalls den Börsenterminhandel verbietet, erreicht man mit einem einseitigen Verbot nur, dafs ein Teil des Termingeschäfts und damit zugleich auch ein wichtiger Teil des Geschäfts überhaupt an die ausländischen Terminbörsen übergeht. Denen wird das gewifs recht sein; aber dem eigenen Lande kann damit Abbruch geschehen. Dieser Zustand ist für das Ausland viel zu vorteilhaft, als dafs internationale Verhandlungen über die allgemeine Beseitigung des Terminhandels, wie sie unlängst in einer Resolution des Reichstags empfohlen wurden, leicht Erfolg haben könnten. Die Erfahrungen, die Deutschland mit dem Versuch zur einseitigen Abschaffung der Zuckerprämien gemacht hat, die doch an und für sich allgemein als ein Übel-

stand angesehen werden, hätten von einem einseitigen Vorgehen auch hinsichtlich des Börsenterminhandels abhalten sollen.

Überdies wird selbst die allgemeine Beseitigung des Börsentermingeschäfts nicht das Börsenspiel und noch weniger heftige Preis- und Kursschwankungen aus der Welt schaffen. Das Börsentermingeschäft in Industrie- und Bergwerkspapieren, in Getreide u. s. w. ist durch das deutsche Verbot auf den deutschen Börsen zwar erheblich eingeschränkt. Aber man kann den Zweck der Spekulation, die Gewinnung der zeitlichen Kursdifferenz, zunächst auch auf dem Wege des „handelsrechtlichen“, d. h. nicht börsenmäfsigen Lieferungsgeschäftes ohne Benutzung der Börseneinrichtungen erreichen, wenn auch mit gröfseren Umständlichkeiten, solange die Rechtsprechung derartige Geschäfte nicht ebenso behandelt, wie die börsenmäfsigen Termingeschäfte. Letzteres ist neuerdings vom Reichsgericht geschehen. Man kann weiter auf dem Wege des Kassageschäfts mit Benutzung der Börseneinrichtungen zum Ziel gelangen. Das letztere war ja in New York schon immer der Fall. In Berlin hat man sich das sofort nach Inkrafttreten des Börsengesetzes klar gemacht. Man handelte die Termineinheiten der Industriepapiere im Kassageschäft, dessen Schlufseinheiten dadurch erheblich vergröfsert wurden, und man benutzte den Kontokorrentverkehr bei den Maklerbanken, um die an der Börse geschlossenen Kassageschäfte erst ultimo abzuwickeln in ähnlicher, wenn auch umständlicherer Weise als im Börsenterminhandel.

Thatsächlich hat sich der Schwerpunkt der Spekulation in Waren aufserhalb der Börse und in Wertpapieren in das Kassageschäft an der Börse verlegt. Eine Eindämmung ist nicht erfolgt. Gleichzeitig ist aber die Kursbewegung bei diesem Kassageschäft heftiger geworden. Der Ausgleich, den bis zu gewissem Grade im Börsenterminhandel das Report- und Deportgeschäft bewirkte, indem es die Baissiers als Kassakäufer und die Haussiers als Kassaverkäufer zur Abwicklungszeit auf den Markt brachte, ist jetzt bei den Bergwerks- und Industriepapieren nicht mehr vorhanden. Aufserdem hat sich der Börsenterminhandel mehr der Bankaktien bemächtigt, deren Wertstand ja durch die industriellen Verhältnisse ebenfalls stark beeinflufst wird.

Ob das alles wirklich vorteilhaft für die Gesamtverhältnisse ist, mufs bezweifelt werden. Den Terminhandel zu verbieten, kann nur Erfolg haben, wenn man auch die Spielsucht im Menschen verbieten könnte. So lange das letztere nicht möglich ist, wird man eine mifsbräuchliche Ausnutzung der Börse ebensowenig verhindern können, als bei anderen Einrichtungen.

Auch der Gedanke kann nicht zum Ziel führen, durch scharfe Anspannung der Börsensteuer den Mifsständen und Auswüchsen des Börsenwesens entgegenzuarbeiten. Eine mäfsige Steuer bedeutet bei den grofsen



Umsätzen der Börse viel zu wenig, als dafs sie den unberechtigten Teil des Verkehrs wirklich einschränken könnte. Eine hohe Steuer wird den berechtigten und unanstöfsigen und vor Verschleierungen zurückschreckenden Teil des Börsenverkehrs allerdings stören und beeinträchtigen; aber gerade der anstöfsige Teil des Börsenverkehrs wird sich der Wirkung der Steuer entziehen können. Eine Börsensteuer ist aus finanzwirtschaftlichen Gründen nötig; aber ihre Bedeutung als Mittel der inneren Handelspolitik gegen die Auswüchse des Börsenwesens ist äufsert gering.

§ 8. **Unmittelbare Förderung des Handels.** In den vorhergehenden Paragraphen sind die Hauptrichtungen der einschränkenden Thätigkeit der inneren Handelspolitik in Umrissen — vorzugsweise unter Zugrundelegung der deutschen Verhältnisse — geschildert. Die innere Handelspolitik hat aber nicht nur zu hemmen, sie hat auch zu fördern. Was an solchen Förderungsmitteln hier zu besprechen ist, wird weniger Raum einnehmen, als die Schilderung der hemmenden Thätigkeit; aber das liegt nicht daran, dafs die innere Handelspolitik weniger Möglichkeit zu fördernden als zu hemmenden Einwirkungen hat, sondern daran, dafs der gröfste Teil der fördernden Eingriffe nicht lediglich den Handel berührt. Der enge Zusammenhang der verschiedenen Gebiete des Wirtschaftslebens bringt es mit sich, dafs fast alles, was die innere Wirtschaftspolitik zur Förderung der wirtschaftlichen Verhältnisse thut, mittelbar auch dem Handel zu Gute kommt. Sollte das alles hier geschildert werden, so würde der diesem Bande zu ziehende sachliche und äufsere Rahmen weit überschritten werden. Nur die Förderungsmafsnahmen, die sich unmittelbar auf den inneren Handel richten, können hier skizziert werden, soweit sie nicht schon an anderen Stellen berührt sind.

Als ein Mittel zur Förderung des Handels ist dem Wesen, wenn auch nicht der Form nach zuerst alles das anzusprechen, was geeignet ist, gesunde soziale Verhältnisse in dem abhängigen und unselbständigen Teil der kaufmännischen Arbeitskräfte herbeizuführen. Der Form nach handelt es sich auch hier um Einschränkungen der Handlungsfreiheit der kaufmännischen Unternehmer. Aber diese Beschränkungen üben, wenn sie nicht über die richtige Grenze hinausgehen, eine durchaus günstige Wirkung auf die Verhältnisse des Handels aus. Für das Gedeihen des Handels ist es von der gröfsten Bedeutung, Mifsstände abzustellen, die sich in der Lage und Behandlung der kaufmännischen Arbeitskräfte gezeigt haben. Gerade der solide und seinen Arbeitskräften gegenüber gerecht und human vorgehende Teil der kaufmännischen Unternehmer mufs es als einen Fortschritt betrachten, wenn der weniger einsichtige Teil durch die Gesetzgebung zu einer gesunden Ausgestaltung der Verhältnisse der Angestellten veranlafst wird. Das Verhalten des letzteren Teiles wirkt wie ein unlauterer Wettbewerb schlimmster Art; eine Abstellung der hier vorgekommenen Mifsstände nützt also zunächst all' den

Kaufleuten, die sich gleicher Mifsstände nicht schuldig gemacht haben. Überdies sind hier wie überall gesunde Verhältnisse der abhängigen Arbeitskräfte auf die Dauer ein Gewinn für den ganzen Gewerbezweig. Diese allgemeine Beurteilung einer sachverständigen kaufmännischen Sozialpolitik mag hier genügen, da die in Betracht kommenden Einzelmafsnahmen bereits im ersten Teile (5. Kap.) hinreichend erörtert sind.

Zu den Förderungsmitteln ist weiter eine ausgiebige Pflege der Handelsstatistik zu rechnen, und zwar kommt für die innere Handelspolitik weniger die Statistik des Verkehrs über die Grenze, als die zahlenmäfsige Klarstellung der inneren Verhältnisse in Betracht. Es ist für den Handelsstand und für die innere Handelspolitik von gröfster Bedeutung, über die Handelsbetriebe, über die Einzel- und Gesellschaftsunternehmungen, über das Personal des Handels und seine sozialen Verhältnisse, über die Bewegung der Preise an der Börse und aufserhalb der Börse, über die Gestaltung des Verkehrs auf Wasserstrafsen, Eisenbahnen, im Post-, Fernsprech- und Telegraphenwesen, über die Kreditbewegung, über die Konkurse, über die auf den Handel bezügliche Rechtsprechung, über den Bedarf der Bevölkerung, über die dem Bedarf gegenüberstehenden Produktionsmengen, über den Absatz u. s. w. zuverlässige Aufklärung zu erhalten. Nicht wenige dieser Gebiete werden bereits von der amtlichen Statistik bearbeitet, allerdings nicht immer mit derjenigen Ausführlichkeit, welche für die Zwecke des Handels erforderlich ist. Manche andere dagegen sind noch nicht genügend ausgebaut oder von der amtlichen Statistik so gut wie ganz vernachlässigt, wie die Statistik des Börsenwesens, des Aktienwesens und der sonstigen kaufmännischen Unternehmungsformen u. s. w. Gerade hier könnte und müfste mehr geschehen, als der Fall ist. Einige Gebiete entziehen sich freilich fast ganz der statistischen Erfassung. Namentlich Bedarf, Produktion und Absatz sind nach Lage der Dinge vielfach überhaupt nicht in zuverlässiger Weise festzustellen. Im übrigen aber fliefst bei den Gerichten, bei den Steuerbehörden, bei der Redaktion des Reichsanzeigers, bei den Registerbehörden, in den Parlamenten, bei den Versicherungsgesellschaften, bei den Polizeibehörden, bei den Verkehrsbehörden u. s. w. viel Material über die Verhältnisse des inneren Handels zusammen, das meist in den Akten schlummert. Auch die Interessenvertretungen bekommen manches wertvolle Material in die Hand, das auch zum Teil in die gedruckten Berichte übergeht, dort aber doch nur einen engen Leserkreis findet. Es fehlt uns an einer Stelle, die hinreichende Mittel und Befugnisse hat, um alle diese gedruckten und ungedruckten Materialien mit besonderer Rücksichtnahme auf die praktischen Bedürfnisse des Handels ordnen und sichten und in bequemer und handlicher Form allen Kreisen zugänglich machen zu können. Hier drängt sich für die innere Handelspolitik eine Aufgabe auf, die noch nicht genügend gewürdigt ist, deren Lösung aber unzweifelhaft dem Lande im

allgemeinen und dem Handel im besonderen große Dienste leisten würde. Klarheit über die einschlägigen Verhältnisse zu haben, ist stets die Voraussetzung einer gesunden Wirtschaftspolitik der öffentlichen Gewalt und eines zweckmäßsigen Verhaltens der Beteiligten selbst. Viel wäre schon gewonnen, wenn nur das schon vorhandene und sich regelmäßsig ergänzende gedruckte und ungedruckte Material im Sinne der vorstehenden Ausführungen an die breiteste Öffentlichkeit gebracht würde. Das läſst sich allerdings nur erreichen, wenn wir über eine Centralstelle verfügen, die ihre ganze Kraft und Zeit auf die Materialien über die Handelsverhältnisse zu richten vermag. Wie diese Centralstelle in den bestehenden Behördenorganismus eingereiht werden kann und muſs, das ist im Augenblick noch gar nicht von Interesse. Wenn es nur gelingt, die maſsgebenden Organe der inneren Handelspolitik mit dem Gedanken einer Centralstelle für Handelsstatistik im weiteren Sinne des Wortes vertraut zu machen, so wäre schon viel gewonnen. Die Kosten einer solchen Einrichtung, die ja nicht einfach durch Vermehrung der Arbeit vorhandener Behörden, sondern nur durch Schaffung neuer Organe ermöglicht werden kann, dürften jedenfalls nicht abschrecken. Die Handelskammern würden zu einer finanziellen Stützung einer solchen Centralstelle sicherlich bereit sein, wenn sie sich den Bedürfnissen des Handelsstandes wirklich anpaſst. Dieser Centralstelle werden auch künftighin besondere Erhebungen über innere Handelsverhältnisse übertragen werden können.

Als ein Gebiet der inneren Handelspolitik muſs man auch die Entwicklung und Fortbildung des Handelsrechts, d. h. eines auf die besonderen Bedürfnisse des Handels zugeschnittenen Specialrechts, ansehen. Den Bedürfnissen eines entwickelten und reichgegliederten Handels mit seinen zahlreichen Rechtsbeziehungen und Rechtsgeschäften, mit seinen vielfachen Interessenkollisionen, mit seinen fein abgestuften Geschäfts- und Verkehrsformen, mit seiner intensiven Konkurrenz genügt das allgemeine bürgerliche Recht nicht vollkommen. Der Handelsstand braucht ein Privatrecht, das die rasche und sichere Durchsetzung der Ansprüche und die unbedingte Wahrung der subjektiven Rechte auf das beste gewährleistet, das den Verkehr nicht durch lästige Formalitäten erschwert, aber bei aller Formfreiheit die aus den einfachen Abmachungen hervorgehenden Rechte und Pflichten klar und unzweideutig festlegt.

Dieses Bedürfnis hat sich im klassischen Altertum nicht in solcher Allgemeinheit gezeigt. Zwar fehlte es damals nicht an Rechtsinstituten, die dem Handel ausschlieſslich eigen waren, aber im wesentlichen genügte dem Handel das allgemeine Verkehrsrecht, das sich im Römischen Weltreich entwickelte, und das allgemeine bürgerliche Recht, das ja durch seine hohe Ausgestaltung eine dauernde Bedeutung für die Entwicklung des bürgerlichen Rechts überhaupt gewonnen hat.

Das deutsche und sonstige Recht des früheren Mittelalters stand dem römischen Civilrecht erheblich nach und war für die Bedürfnisse des Handelsverkehrs viel weniger geeignet. Aber der Handelsverkehr selbst war so beschränkt, dafs sich dieser Mangel nicht fühlbar machte. Erst seit dem Einsetzen einer lebhafteren Handelsthätigkeit, seit dem 11. Jahrhundert, begann sich der Abstand zwischen den besonderen Bedürfnissen des Handels und dem üblichen Recht stärker fühlbar zu machen, zunächst in Italien und anderen romanischen Gebieten, später auch — der Entwicklung des Handels folgend — in Deutschland und England. Ein besonderes Handelsrecht bildete sich gewohnheitsmäfsig aus, und nach und nach ging man dazu über, dieses Gewohnheitsrecht auch in die Form des geschriebenen Rechtes zu bringen. Die neuere Zeit, die mit der zunehmenden Lebhaftigkeit des Verkehrs die Gewohnheiten immer leichter verwischbar machte und deshalb auf allen Rechtsgebieten dem Staat und seiner Gesetzgebung die mafsgebende Bedeutung für die Rechtsbildung geben mufste, hat sich der Pflege des geschriebenen Handelsrechtes und der Kodifikation desselben in besonderem Mafse gewidmet, daneben aber der Gewohnheit als Rechtsquelle bis in die neueste Zeit hinein noch eine gröfsere Bedeutung gelassen, als ihr im allgemeinen bürgerlichen Recht zuerkannt war. Charakteristisch ist dafür, dafs das Allg. Deutsche Handelsgesetzbuch, das 1856—1861 zu stande gebracht wurde, die Handelsgebräuche, d. h. also das Handels-Gewohnheitsrecht, unmittelbar hinter das geschriebene Handelsrecht als ergänzende Rechtsquelle einreihte und erst an dritter Stelle auf das allgemeine bürgerliche Recht verwies. Das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 hat das geändert und von einer allgemeinen Verweisung auf das Handels-Gewohnheitsrecht ganz abgesehen, sodafs die Handelsgebräuche als ergänzende Rechtsquelle nur noch in den Einzelfällen eine Bedeutung haben, in denen das Gesetz ausdrücklich auf den Handelsgebrauch Bezug nimmt. Möglich war das, weil sich durch die neue deutsche Gesetzgebung der Abstand zwischen allgemeinem bürgerlichen Recht und Handels-Privatrecht vermindert hat. Das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch hat mit Rücksicht auf die gesteigerte Geschäftsgewandtheit der Bevölkerung eine Reihe von Grundsätzen aufgenommen, die früher nur auf den geschäftsgewandten Kaufmann hatten Anwendung finden können.

Die erste der neueren Kodifikationen des Handelsrechtes sind die französische Ordonnance du commerce von 1673 und Ordonnance de la marine von 1681. Das erste erschöpfende Handelsgesetzbuch hat ebenfalls Frankreich in seinem Code de commerce von 1807 geschaffen, ein Werk, das auf die Gestaltung des Handelsrechtes in einem grofsen Teile der Welt unmittelbar und mittelbar Einflufs gewonnen hat.

In Deutschland hat die politische Zersplitterung die einheitliche Kodifikation des Handelsrechtes lange Zeit verhindert. Erst als nach dem

Einsetzen des Eisenbahnwesens die territorialen Rechtsverschiedenheiten immer mehr wie ein Verkehrshinderns wirkten, kam man zu einheitlichen Kodifikationen für das ganze deutsche Gebiet. Noch 1836 hatte Württemberg auf der Generalkonferenz des deutschen Zollvereins vergeblich eine möglichst gleichförmige Handelsgesetzgebung angeregt. Erst 1847 gelang es, einen Teil dieses Gedankens zu verwirklichen und die bisherigen mehr als 50 verschiedenen deutschen Wechselrechte durch eine einheitliche deutsche Wechselordnung zu ersetzen, und erst 1861 war der Entwurf eines allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches fertig gestellt. Beide Gesetze sind zunächst als Landesgesetze in den verschiedenen deutschen Staaten veröffentlicht. 1869 wurden sie zu Gesetzen des Norddeutschen Bundes und 1871 zu Reichsgesetzen erhoben und so der Gefahr des Wiedereinreifsens territorialer Rechtsverschiedenheiten entrückt. Auch dies deutsche Handelsrecht hat gewissermafsen eine Rechtsfamilie entwickelt, da sich mehrere Länder seinen Grundsätzen in ihren Gesetzbüchern angeschlossen haben. Das Bürgerliche Gesetzbuch von 1896 hat dann eine Revision des Handelsgesetzbuches nötig gemacht, aus der das neue Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 hervorging. Am 1. Januar 1900 trat es in Kraft. Die Wechselordnung hat nur in einem Artikel eine Abänderung infolge der neuen Umgestaltungen des Privatrechtes in Deutschland erfahren.

Wie nach einem besonderem Recht, so mufs der Handelsstand auch nach besonderen Gerichten streben, in denen die sachverständigen Kaufleute bei der Rechtsprechung mitwirken können. Gerade im Handelsstand besteht ein starkes Bedürfnis nach rascher und sachverständiger Entscheidung der Streitigkeiten, die ja vielfach auf Meinungsverschiedenheiten über handelstechnische Fragen hinauslaufen. Die kaufmännischen Korporationen des Mittelalters begannen deshalb schon früh, sich besondere Gerichte aus Standesgenossen zu bilden, und wenn diese besonderen Handelsgerichte auch anfangs von den Fachrichtern nicht besonders freundlich angesehen wurden, so hat sich doch der Grundgedanke nicht zurückdrängen lassen, und in vielen Staaten haben sich so besondere Handelsgerichte entwickelt, deren Beisitzer Kaufleute sind. In Deutschland erscheinen jetzt (Gerichtsverfassungsgesetz vom 27. Januar 1877, Tit. VII) als Handelsgerichte die Kammern für Handelssachen, die bei den Landgerichten bestehen. Sie setzen sich zusammen aus einem Mitglied des Landgerichts als Vorsitzendem und zwei Kaufleuten als Beisitzern. Die Beisitzer („Handelsrichter") werden von den Handelskammern aus den Kaufleuten des Bezirks vorgeschlagen und vom Landesfürsten auf 3 Jahre ernannt. Sie versehen das Amt als Ehrenamt, werden aber vereidigt und haben während der Dauer ihres Amtes alle Rechte und Pflichten der Richter. Die Zuständigkeit der Kammern für Handelssachen erstreckt sich nur auf einen Teil der

Handelsstreitigkeiten. Die Errichtung der Kammern für Handelssachen ist nicht allgemein vorgeschrieben, sondern hängt davon ab, ob die Landesjustizverwaltung ein Bedürfnis dazu in den einzelnen Bezirken anerkennt. Für eine ganze Reihe von Verwaltungsfunktionen, namentlich für Führung der Handels-, Gesellschafts- und Genossenschaftsregister u. dergl., sind die Amtsgerichte zuständig.

Für Streitigkeiten aus dem Börsenverkehr haben sich besondere Börsenschiedsgerichte entwickelt, die auch nach dem Deutschen Börsengesetz vom 22. Juni 1896 unter bestimmten Voraussetzungen entscheiden können.

Neuerdings richten sich in Deutschland beachtenswerte Bestrebungen auf Schaffung eines weiteren Organes zur Rechtsprechung in Angelegenheiten des Handels, nämlich auf kaufmännische Schiedsgerichte, welche Streitigkeiten zwischen den kaufmännischen Unternehmern und ihren Angestellten zu entscheiden haben. Dieser Gedanke, der schon Anfang der 90er Jahre von verschiedenen Seiten durch Wort und Schrift vertreten worden ist, hat seit etwa 5 Jahren eine lebhafte Bewegung hervorgerufen, die hier nicht geschildert werden kann. Die Hauptträger der Bewegung sind naturgemäfs die verschiedenen Vereine und Verbände der angestellten Kaufleute; diese Organe stimmen in dem Verlangen nach besonderen Fachgerichten für Entscheidung von Streitigkeiten zwischen kaufmännischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern überein, wenn auch bezüglich der Einzelheiten einer solchen Organisation keine Einmütigkeit besteht.

Was diesen Bestrebungen Kraft und Nachdruck verleiht, ist derselbe Drang nach schneller Erledigung von Streitigkeiten unter ausreichender Mitwirkung von Fachleuten, der zu den Handelsgerichten für die kaufmännischen Unternehmer, zu den Schiffahrtsgerichten, zu den Schiedsgerichten der Arbeiterversicherung, zu den Gewerbegerichten u. s. w. geführt hat. Es liegt darin kein Mifstrauen gegen die Objektivität der ordentlichen Gerichte, sondern nur die Besorgnis, dafs ohne ausreichende Mitwirkung von Fachleuten der Berufsrichter die besonderen Verhältnisse und Bedürfnisse der einzelnen Berufsklassen nicht immer richtig erfassen kann, und dafs die zeitraubende Prozedur vor den ordentlichen Gerichten für die in Betracht kommenden Streitfälle, die eine möglichst rasche Erledigung erheischen, zu langsam arbeitet.

Es wäre sehr auffällig, wenn in den Kreisen der kaufmännischen Angestellten dieser Drang nicht zu Tage getreten wäre, und wenn nicht auch von dieser Seite her für die sie interressierenden Streitfälle ebenso eine Fachrechtsprechung verlangt würde, wie sie insbesondere den kaufmännischen Unternehmern schon lange zusteht und von diesen auch nicht leichten Herzens aufgegeben werden würde. Dazu kommt die weitere und berechtigte Erwägung, dafs Fachgerichte eher in der Lage und gewillt sind, eine gütliche Einigung der Streitfälle herbeizuführen,

als die ordentlichen Gerichte, die mit zu vielerlei anderen Streitsachen belastet sind.

Durch die Vorschriften des neuen Handelsgesetzbuchs vom 10. Mai 1897 über die Verhältnisse der Angestellten kann der Wunsch nach Fachgerichten nur noch verstärkt werden. Der Richter hat hiernach sehr viele Fälle zu entscheiden, deren rascheste Erledigung schon zur Vermeidung von Stellenlosigkeit wünschenswert und deren sachverständige Erledigung für die Zukunft des Angestellten von grofser Bedeutung ist.

Das Gewerbegerichtsgesetz vom 29. Juli 1890 bezieht sich nicht auf die Angestellten des Handelstandes. Man hat wohl geglaubt, die Frage — ähnlich wie in Oesterreich — dadurch lösen zu können, dafs man die Zuständigkeit der Gewerbegerichte auch auf den Handel ausdehnte. In diesem Sinne lautet auch ein Antrag, den der Abgeordnete Agster mit 53 seiner sozialdemokratischen Parteigenossen am 8. Dezember 1898 im Reichstage eingebracht hat (Drucks. des Reichstags Nr. 36). In den Kreisen der kaufmännischen Angestellten findet dieser Weg wenig Anklang. Er dürfte auch kaum zweckmäfsig sein, weil alsdann die Sicherheit nicht besteht, dafs die kaufmännischen Streitfälle wirklich durch Sachverständige entschieden werden. Darauf mufs aber geachtet werden, wenn etwas Erspriefsliches herauskommen soll, da die Verhältnisse der kaufmännischen Angestellten viele Besonderheiten gegenüber denen der gewerblichen Arbeiter zeigen. Darüber hilft auch die angebliche Interessensolidarität aller Arbeitenden, wie sie von sozialdemokratischer Seite so gern hervorgehoben wird, schlechterdings nicht hinweg.

Will man also eine Lösung herbeiführen, die für die Beteiligten einen dauernden Wert hat, so mufs man an dem Gedanken besonderer kaufmännischer Schiedsgerichte festhalten. Dieser Gedanke hat auch bei einer ganzen Anzahl von Handelskammern, also von Interessenvertretungen der Unternehmer, grundsätzliche Zustimmung gefunden, wenn es auch nicht an ablehnenden Stimmen fehlt. Wie man die kaufmännischen Schiedsgerichte im einzelnen organisieren soll, ob man sie durch Handelskammern errichten lassen oder sie an die Amtsgerichte angliedern soll u. dergl., das sind Zweckmäfsigkeitsfragen, die hier nicht erläutert werden können. Der Grundgedanke, auf den es an dieser Stelle allein ankommt, verdient verwirklicht zu werden, und er scheint nicht aussichtslos. Der Deutsche Reichstag hat sich ihm wiederholt sehr freundlich gegenüber gestellt. Am 7. April 1897 — bei der Schlufsabstimmung über das neue Handelsgesetzbuch — forderte der Reichstag die verbündeten Regierungen durch eine Resolution auf, baldthunlichst einen Gesetzentwurf über die kaufmännischen Schiedsgerichte vorzulegen. Auch im Winter 1897/98 und 1898/99 hielt der Reichstag eine günstige Stellung zu der Frage fest. Am 25. Januar 1899 nahm der Reichstag einstimmig einen national-

liberalen Antrag vom 12. Dezember 1898 (Drucks. Nr. 55) und einen Centrumsantrag vom 18. Januar 1899 (Drucks. Nr. 85 Ziffer 1) an, die gleichlautend eine gesetzliche Regelung der Angelegenheit bezw. die Einführung kaufmännischer Schiedsgerichte verlangten.

Die Reichsregierung selbst hatte am 31. Januar 1898 infolge einer Anfrage des Abgeordneten Bassermann durch den Staatssekretär des Reichsjustizamtes erklärt, dafs eine Vorlage über kaufmännische Schiedsgerichte in Verbindung mit den in Frage kommenden Ressorts vorbereitet werde. Am 18. Januar 1899 wies der Staatssekretär des Reichsjustizamtes auf das Bedenken hin, dafs durch die Errichtung besonderer kaufmännischer Schiedsgerichte die Amtsgerichte in ihrer jetzigen Organisation vielleicht gefährdet werden können dadurch, dafs auch andere Bevölkerungskreise mit gleicher Berechtigung Specialgerichte verlangen würden. Damit sollte aber nicht eine veränderte Stellungnahme der Reichsregierung, sondern nur eine der Schwierigkeiten angedeutet werden, die bisher den Abschlufs der vorbereitenden Verhandlungen zwischen den beteiligten Ressorts verzögert und eine prinzipielle Stellungnahme der Regierung noch verhindert haben.

Das regierungsseitig geäufserte Bedenken erscheint übrigens nicht ausreichend, um die Frage ablehnend zu entscheiden. Was daran berechtigt ist, würde viel mehr gegen die Gewerbegerichte als gegen die kaufmännischen Schiedsgerichte sprechen. Der Personenkreis, den jene berühren, ist ja viel ausgedehnter als der Kreis der kaufmännischen Angestellten. Überdies sind die Amtsgerichte an gröfseren Plätzen so sehr mit Arbeiten belastet, dafs ihnen die Überweisung der Streitigkeiten über das kaufmännische Arbeitsverhältnis an Specialgerichte gar nicht unerwünscht sein wird.

Kleineren Amtsgerichten könnte allerdings das kaufmännische Schiedsgericht das Arbeitsfeld empfindlich schmälern. Aber kaufmännische Schiedsgerichte werden nur in den Hauptsitzen des Handels, d. h. in Wirklichkeit in den grofsen Städten, entstehen. Das ganze Bedenken wird daher in der Praxis keine Bedeutung haben.

Inzwischen hat die Handelskammer in Halberstadt in einigen Orten ihres Bezirks selbst kaufmännische Schiedsgerichte errichtet. Sie ernennt den Vorsitzenden des Gerichts auf 3 Jahre, und dieser beruft, falls und soweit die Parteien nicht die Bezeichnung von Beisitzern ihrerseits bewirken, für jeden Streitfall 4 Beisitzer, die sich gleichmäfsig auf beide Parteien verteilen. Das Verfahren vor dem Schiedsgericht soll eintreten, wenn eine gütliche Einigung der Parteien nicht erfolgt, und wenn beide Parteien sich zur Unterwerfung unter die Entscheidung des Schiedsgerichtes bereit erklären.

Dieses Vorgehen ist sehr dankenswert, da es geeignet ist, die Ansichten in der Frage zu klären und ihre Erledigung zu fördern. —

Zu den wichtigsten Aufgaben der inneren Handelspolitik mufs man die Pflege des kaufmännischen Bildungswesens rechnen. Diese Frage ist so bedeutsam, dafs ich mir eine ins einzelne gehende Behandlung nur schwer und ungern versage; aber sie ist in diesem Bande nur eine unter vielen anderen Specialfragen, und deshalb mufs ich mich darauf beschränken, sie in den Umrissen zu schildern. Dabei können die Handelsmuseen und ähnliche Bildungsmittel hier aufser Betracht bleiben, da sie schon an einer früheren Stelle erwähnt sind. (I. Teil, 9. Kap.)

Das kaufmännische Bildungswesen hat ein doppeltes Ziel. Es hat zunächst das erforderliche Fachwissen zu vermitteln, sowohl für die selbständigen als auch für die abhängigen Kaufleute. Dafs die ersteren — insbesondere im Kleinhandel — oft genug ohne Fachwissen an den so häufig unterschätzten kaufmännischen Beruf herantreten, ist schon erwähnt. Auch bei dem abhängigen Teil der Kaufleute sind in Bezug auf das Fachwissen sehr bedenkliche Lücken vorhanden. Tüchtig vorgebildete Leute finden auch im Kaufmannsstande noch immer gut ihr Fortkommen; aber gerade an solchen besteht ein gewisser Mangel. Überall, wo die kaufmännische Stellenvermittlung in gröfserem Umfange betrieben wird, beobachtet man oft genug, dafs an Bewerbern mit unzulänglichen Kenntnissen ein reicher Überflufs vorhanden ist, dafs aber manche gute Stelle lange unbesetzt bleibt, weil Bewerber mit ausreichender Vorbildung nicht vorhanden sind. Das, was man „soziale Frage im Kaufmannsstande“ nennt, besteht viel mehr in dem grofsen Heer derjenigen Angestellten, welche wenig oder nichts gelernt haben, als bei den gut geschulten Elementen, und soweit sich bei letzteren Mifsstände entwickelt haben, ist darin oft genug ein Rückschlag zu erblicken, der von dem schlechter gebildeten Teil des kaufmännischen Personals ausgeht. Könnte man es dahin bringen, die fachliche Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses überhaupt auf eine höhere Stufe zu bringen, so wären damit zwar nicht sofort alle Mifsstände beseitigt; aber die wichtigste Grundlage gesunder sozialer Verhältnisse wäre geschaffen.

Die zweite Aufgabe des kaufmännischen Bildungswesens ist die Hebung der allgemeinen Bildung. Der Kaufmann sollte darauf schon in seinem eigenen Interesse Gewicht legen. Jede einseitige Fachbildung, so unentbehrlich sie ist, schliefst auch die Gefahr in sich, dafs alles lediglich von dem engeren Fachgesichtspunkt aus beurteilt und das Interesse und Verständnis für andere Dinge abgeschwächt wird. Der Kaufmann aber, der zwischen Produzent und Konsument gestellt ist kann dieses Interesses und Verständnisses nicht entbehren. Er mufs die Zusammenhänge im Wirtschaftsleben, die eigenartige und viel verschlungene Interessenverkettung übersehen und an dem Geistes-, Kultur- und politischen Leben des Volks mit Verständnis Anteil nehmen können. Man kann den Kaufmannsstand und sein ganzes Wirken ebensowenig

wie andere Berufsarten aus dem Zusammenhang mit dem ganzen Volksleben herausreifsen, und deshalb verlangt auch das Gesamtinteresse, dafs sich dieser wichtige und so vielfache Beziehungen vermittelnde Teil der Gemeinde- und Staatsbürger nicht mit einer blofsen technischen Abrichtung für die kaufmännische Arbeit begnügt.

Selbstverständlich ist das Mafs des Fach- und allgemeinen Wissens im Kaufmannsstande nicht überall dasselbe. Hier wie in allen anderen Berufsarten bestehen sehr wesentliche Unterschiede. Die Stellung im geschäftlichen und sozialen Leben ist auch für die Kaufleute sehr verschieden abgestuft, und deshalb sind auch die Ansprüche an die geschäftliche und die allgemeine Bildung sehr ungleich gestaltet. Aber jede dieser verschiedenen Stufen erheischt Befriedigung, und in einem geordneten Gemeinwesen mufs dem Bildungsbedürfnis der Kaufleute auch eine entsprechend abgestufte Reihe von Bildungsanstalten gegenüber stehen. Da die verschiedenen Stufen des Bildungsbedürfnisses thatsächlich zur gleichen Zeit neben einander bestehen, so ist es nicht berechtigt, einige dieser Bedürfnisse auf spätere Zeiten zu vertrösten. Es klingt ganz plausibel, wenn man sagt, man müsse zuerst für die untersten Stufen dieses Bildungsbedürfnisses sorgen und könne erst, wenn diese befriedigt seien, an die Befriedigung der höheren, auf eine wissenschaftliche Schulung gerichteten Bedürfnisse herangehen. Aber dieses zeitliche Nacheinander würde praktisch bedeuten, dafs ein Teil des vorhandenen Bildungsbedürfnisses unbefriedigt bleibt. Das mufs vermieden werden. Dem zeitlichen Nebeneinander der verschiedenen Grade des kaufmännischen Bildungsbedürfnisses mufs ein zeitliches Nebeneinander der verschiedenen Stufen der kaufmännischen Bildungsanstalten gegenüberstehen.

Es fehlt nicht an Stimmen, welche diesen Bestrebungen unfreundlich sind und die praktische Ausbildung des Kaufmanns für völlig ausreichend und eine theoretische Schulung in den angestrebten Bildungsanstalten geradezu für gefährlich halten. Darin liegt eine völlige Verkennung des Zieles aller kaufmännischen Bildungsbestrebungen. Nirgends besteht die Absicht, den Kaufmann durch die Bildungsanstalten von der Praxis abzurücken. Auch die beste und höchste theoretische Ausbildung kann dem Kaufmann das nicht verschaffen, was angeboren sein mufs, und was gerade durch die praktische Arbeit erst ausgelöst und geschärft werden kann, den praktischen Blick und die Fähigkeit zum schnellen Erfassen jeder vorkommenden Situation. Auch die weitestgehende theotische Ausbildung giebt dem Kaufmann noch nicht die materielle Unterlage geschäftlicher Erfolge, das nötige Kapital. Aber jeder Kaufmann bedarf neben materiellen Mitteln, angeborenen Fähigkeiten und praktischen Erfahrungen noch eines bestimmten Mafses theoretischer Kenntnisse allgemeiner und besonderer Art. Kaufmännischen Genies mag auch das von selbst zufliegen; denn das Genie bricht sich immer Bahn. Aber die

grofse Masse der Kaufleute ist nicht so geartet, dafs sie das theoretische Wissen ohne systematische Schulung von selbst erwerben kann, und nur auf diese normal veranlagten, nicht aber auf die übernormal veranlagten Kaufleute können die Einrichtungen des Gemeinwesens zugeschnitten sein. Wir brauchen deshalb besondere Bildungsanstalten für den Kaufmannsstand in einer ähnlichen Abstufung, wie wir sie schon für die liberalen Berufsarten und für Landwirte, Forstwirte, Techniker, Architekten, Ingenieure, Bergleute, Chemiker, Hüttenleute u. s. w. haben. Gefährlich ist in all' diesen Berufsarten die theoretische Schulung keineswegs, und die praktische Schulung wird durch sie nirgends entbehrlich gemacht, wohl aber unterstützt und ergänzt. Beim Kaufmannsstand ist es genau ebenso; und er darf wohl die Frage aufwerfen, warum ihm das Gemeinwesen die verschiedenen Stufen von Bildungsanstalten nicht ebenso wie anderen Berufsarten zur Verfügung stellen soll.

Am wenigsten Meinungsverschiedenheit besteht über die unterste Stufe der kaufmännischen Bildungsanstalten. Die Thatsache drängt sich zu deutlich auf, dafs der gröfste Teil der kaufmännischen Angestellten der Volksschule entstammt, und dafs die von dort mitgebrachte Bildung, die der Natur der Sache nach nur allgemeinen Charakter haben und nur die elementaren Grundlagen alles Wissens umfassen kann, einer Ergänzung nach der allgemeinen und nach der fachlichen Seite bedarf. Unter den heutigen Verhältnissen reicht die Volksschulbildung selbst für die handarbeitenden Klassen nicht immer und nicht überall aus, auch in Bezug auf allgemeine Kenntnisse. Noch weniger kann sie ausreichen für den Kaufmannsstand, der auch in seinen niederen Stufen überwiegend geistige Arbeit zu verrichten hat. Hier nachzuhelfen, ist die Aufgabe der „kaufmännischen Fortbildungsschulen“. Sie wollen das aus der Volksschule mitgebrachte Wissen befestigen und nach der allgemeinen und fachlichen Seite soweit ergänzen, dafs es den Bedürfnissen des Handels entspricht. Sie legen die Grundlagen, die jeder Kaufmann mindestens haben mufs.

Der gröfste Teil des kaufmännischen Nachwuchses kann sich mit diesem Mindestmafs begnügen. Daher bedarf es hier einer grofsen Zahl von Bildungsanstalten, die über das ganze Land hin zerstreut sein müssen. Freilich dürfen sie nicht ohne Zusammenhang mit einander bleiben und Lehrziele, Lehrpläne, Lehrmittel, Lehrmethoden u. s. w. nicht völlig willkürlich ausgestalten. Örtlichen Besonderheiten kann und mufs zwar Rechnung getragen werden, aber die Gemeinsamkeit des Zieles verlangt eine gewisse Übereinstimmung in wesentlichen Punkten.

Ein kleinerer Teil des kaufmännischen Nachwuchses bedarf noch weitergehender Kenntnisse. Wir brauchen deshalb noch mittlere und höhere Handelsschulen, die erheblich über die Grenze der Fortbildungsschulen hinausgehen, ohne indes für die höchsten Bildungsbedürfnisse

im Kaufmannsstande auszureichen. Die Zahl dieser Anstalten kann erheblich geringer sein, als die der Fortbildungsschulen, weil der in Frage kommende Personenkreis viel enger ist. Dem Begriff „mittlere“ und „höhere Handelsschulen“ eine schultechnische Erläuterung zu geben, ist hier nicht der Ort. Es genügt, zu betonen, dafs beide Gruppen zusammen dazu bestimmt sind, den Stufen des Bildungsbedürfnisses gerecht zu werden, welche sich zwischen den elementaren Grundlagen der Fortbildungsschulen und dem akademischen Studium bewegen. Die Grenze zwischen mittleren und höheren Handelsschulen ist naturgemäfs flüssig. Für die deutschen Verhältnisse kommt der Name „höhere Handelsschule“ nur den Schulen zu, welche als Voraussetzung eine allgemeine Bildung haben, wie sie durch das Examen für den einjährig-freiwilligen Militärdienst nachgewiesen wird. Mittlere Handelsschulen würden dann solche sein, deren Endziel eine diesem Examen etwa entsprechende Ausbildung ist. Die Notwendigkeit auch solcher mittleren und höheren Handelsschulen wird nicht bestritten. Auch das wird kaum noch in Abrede gestellt, dafs kaufmännische Bildungsanstalten nicht nur für männliche, sondern auch für weibliche Angestellte erforderlich sind. Eine ganze Reihe von Anstalten für weibliche Kaufleute besteht bereits in Deutschland und anderswo, und ihr zahlreicher Besuch spricht deutlich dafür, wie unentbehrlich sie sind.

Auf die bisher besprochenen Gruppen von kaufmännischen Bildungsanstalten hat sich die praktische Arbeit bis vor kurzem im wesentlichen beschränkt. Ihre Entwicklung gehört durchaus dem 19. Jahrhundert an, und namentlich dessen letzte Jahrzehnte haben die Errichtung höherer, mittlerer und niederer kaufmännischer Schulen wesentlich gefördert in allen Staaten mit lebhafter Handelsthätigkeit. Auch Japan, dieses wissenshungrige Land, hat sich mit einem achtunggebietenden Eifer auf die Entwicklung kaufmännischer Bildungsanstalten geworfen, die 1896 bereits 134 Lehrer und 2488 Schüler zählten. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben schon lange für praktische Ausbildung die business colleges und für theoretische Ausbildung die commercial colleges in annähernd gleicher Zahl entwickelt. Die Gesamtzahl umfafst mehrere hundert Anstalten. England hat erst seit 1889 die Einrichtung von Handelsschulen in gröfserem Umfang betrieben, während Frankreich, dessen älteste Anstalt, die École de commerce in Paris, schon 1820 entstanden ist, seit 1871 eine gröfsere Thätigkeit auf diesem Gebiete entfaltete. In der Schweiz beginnt die Entwicklung von Handelsschulen mit der Bildung einer Industrieabteilung an der Kantonsschule in Zürich. Jetzt sind bei einer ganzen Reihe von staatlichen und privaten Mittelschulen besondere Handelsabteilungen vorhanden und aufserdem sehr viele kaufmännische Fortbildungsschulen (1896 bereits 484 mit 18501 Schülern und 14950 Schülerinnen). Rufsland, dessen älteste kaufmännische Bildungsanstalten 1804 und 1810 in Moskau entstanden, hat jetzt eine ganze Reihe von Handelsschulen,

deren höhere Gruppe siebenklassig ist, z. B. in Petersburg, Moskau, Riga, Warschau, Kiew, Odessa u. s. w. In Oesterreich-Ungarn bestand zwar schon 1811 in Triest an der Navigationsschule eine Abteilung für Handelsunterricht, und 1848 wurde auch in Wien schon eine Art Handelslehranstalt errichtet; aber zu eigentlichen Handelsschulen kam es erst 1856 in Prag, 1857 in Pest, 1858 in Wien, 1863 in Graz. Seitdem hat sich hier eine beachtenswerte Entwicklung vollzogen, die auch den mittleren und höheren Anstalten zu gute gekommen ist.

In Deutschland — um die übrigen Länder zu übergehen — finden sich schon in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts einige Handelsschulen, so die Handelsakademie in Danzig 1814, die Handlungslehrlingsschule in Gotha, 1817 von Arnoldi errichtet, ferner die öffentliche Handelslehranstalt in Leipzig 1831, die Handelsschulen in Hannover 1837, in Osnabrück 1838, in Zwickau 1847, in Dresden 1854 u. s. w. In der neuesten Zeit hat sich die Zahl der kaufmännischen Unterrichtsanstalten erheblich vermehrt. In Sachsen sind jetzt vorhanden: 42 kaufmännische Fortbildungsschulen, ferner 4 Handelsschulen, die mit den Fortbildungsschulen in Bautzen, Chemnitz, Dresden und Leipzig verbunden sind, eine Handelslehranstalt am Realgymnasium zu Zittau, mehrere von Vereinen errichtete „Handelsschulen“ und an 6 Orten einjährige handelswissenschaftliche Kurse. Preufsen hatte Ende 1897 nach den amtlichen Ermittlungen des Handelministeriums 186 kaufmännische Fortbildungsschulen mit 14935 Schülern und 591 Schülerinnen. (Nicht gezählt sind die von Privatpersonen des Erwerbes halber unterhaltenen Unterrichtsanstalten.) Ferner bestanden Handelsschulen in Berlin, Erfurt, Osnabrück und Köln und ein wahlfreier Unterricht in Handelswissenschaften an der Oberrealschule zu Flensburg und endlich drei höhere Handelsschulen, nämlich in Aachen (verbunden mit den drei oberen Klassen des Realgymnasiums), in Frankfurt a. M. (verbunden mit den drei oberen Klassen an der Wöhlerschule, d. h. an dem Realgymnasium) und in Köln (Handelsklasse, verbunden mit der Realschule). Diese 3 Anstalten setzen die für das Zeugnis zum einjährigen Dienst erforderliche Bildung voraus. Eine vierte höhere Handelsschule wird in Magdeburg vorbereitet (1899).

Für November 1898 hat Dr. Zimmermann in der Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen (1899 Nr. 5) die Zahl der kaufmännischen Fortbildungsschulen in Deutschland auf 381 berechnet. Davon kommen auf:

Sachsen	42	Sachsen-Meiningen .	7	Sachsen-Cob.-Gotha	2
Bayern	31	Hamburg . . .	7	Sachsen-Altenburg .	1
Baden	17	Sachsen-Weimar .	5	Schwarzb.-Sondersh.	1
Württemberg . .	12	Elsafs-Lothringen .	5	Reufs j. L. . . .	1
Beide Mecklenburg	11	Anhalt	5	Bremen	1
Braunschweig . .	10	Oldenburg . . .	3	Lübeck	1
Hessen	7				

Die übrigen 212 kaufmännischen Fortbildungsschulen entfallen auf Preufsen, und zwar auf:

Provinz	Schlesien	62	Provinz	Ost- und Westpreufsen	12
„	Sachsen	30	„	Hessen-Nassau	10
„	Hannover	24	„	Pommern	10
„	Rheinland	22	„	Posen	5
„	Brandenburg	20	„	Schleswig-Holstein	4
„	Westfalen	13			

Neuerdings ist auch der Gedanke an wissenschaftliche Bildungsanstalten in Form von Hochschulen, für den sich auch im 18. Jahrhundert schon Anklänge finden lassen, schärfer hervorgetreten, und über diesen gingen und gehen zum Teil die Ansichten noch sehr auseinander. Man hat allen Ernstes die Bedürfnisfrage in dieser Beziehung verneint, aber sich nicht immer klar gemacht, für welchen Kreis von Kaufleuten ein wirkliches Studium in Betracht kommen würde. Ein Blick auf andere Berufsarten hätte darüber aufklären können und müssen. In der Land- und Forstwirtschaft, im Bergbau, in den technischen Berufen haben wir jetzt überall ein wissenschaftliches Studium; ihm wenden sich diejenigen zu, welche die leitenden Stellen in den Grofsbetrieben der betr. Zweige erringen oder als selbständige Unternehmer derartige Betriebe verwalten wollen. Auch im Handelsstand haben wir Grofsbetriebe, deren Unternehmer und oberste Beamte ein grofses theoretisches Fachwissen mit einer umfangreichen Erfahrung kaufmännischer Art verbinden und wegen ihrer grofsen Bedeutung für das öffentliche Leben in Staat und Gemeinde überdies ein sehr ausgedehntes allgemeines Wissen aufweisen müssen. Es hat sich hier eine ähnliche Entwicklung vollzogen wie in den vorhin genannten anderen Erwerbszweigen. Die wachsende Intensität des wirtschaftlichen Lebens hat die Anforderungen an das fachliche und allgemeine Wissen der Unternehmer und obersten Beamten der Grofsbetriebe bedeutend gesteigert. Überall, wo das eintrat, hat man die Konsequenz daraus gezogen, dafs für diese Personen ein wissenschaftliches Studium unerläfslich ist, um ihre Stellnng in ihrem Fach und im öffentlichen Leben richtig ausfüllen zu können. Universitäten, die Pflegstätten der reinen Wissenschaften und zugleich die Bildungsanstalten für die älteren wissenschaftlichen Berufe des Geistlichen, des Richters, des Arztes, des Lehrers höherer Schulen u. s. w. giebt es schon lange. Landwirtschaftliche, Forst-, Bergakademien, technische Hochschulen als wissenschaftliche Bildungsstätten für die genannten praktischen Berufe sind ein Ergebnis der neuesten Entwicklung, weil erst die neueste Zeit jene Steigerung der Anforderungen gebracht hat.

Im Kaufmannsstande giebt es nach dem Gesagten ebenfalls eine Elitetruppe, und auch von dieser wird jetzt an allgemeinem und fachlichem Wissen viel mehr verlangt als früher. Kann die Konsequenz

dieser Verschiebung hier anders sein als bei den übrigen „praktischen“ Berufsarten? Wollte man jene Konsequenz für den Kaufmannsstand ablehnen, so stellt man ihn tiefer als den Stand der Ingenieure, Techniker, Architekten, Landwirte, Forstwirte, Bergleute u. s. w. Man würde damit erklären, dafs selbst die höchsten Kräfte des Handelsstandes mit einer Bildung auskommen können, die jenen anderen Berufen für ihre führenden Geister nicht mehr genügt. In diesem Sinne war und ist es berechtigt, wenn schon im Interesse des gesellschaftlichen Ansehens des Handelsstandes die Sicherung eines wissenschaftlichen Studiums für Kaufleute verlangt wird. Studieren soll gewifs nicht Jeder, der Kaufmann heifst; aber studieren müssen heute diejenigen Kaufleute, welche an der Spitze der Kaufmannschaft marschieren und deshalb weithin gesehen werden, und die im öffentlichen Leben als die berufenen Vertreter dieses Standes erscheinen.

Das Bedürfnis dazu wurde, wie gesagt, bis vor kurzem vielfach bestritten; diejenigen, welche es bestritten, sind sich wohl kaum darüber klar geworden, wie wenig schmeichelhaft das eigentlich für den Kaufmannsstand war. Heute kann man das Bedürfnis ernsthaft nicht mehr in Abrede stellen. Wie weit sich das Bedürfnis erstreckt, läfst sich freilich auch heute noch nicht sagen. Aber dafs es besteht, das haben die praktischen Erfahrungen an den kaufmännischen Studienstätten bewiesen, die inzwischen trotz der vielfachen Gegnerschaft errichtet sind.

Man hat nicht nur das Bedürfnis, man hat auch die Möglichkeit eines wissenschaftlichen Studiums für Kaufleute bestritten. Man fand, dafs eine kaufmännische Hochschule besten Falles einen bestimmten Kreis von allerlei Wissen lehren könnte, der aber des inneren Zusammenhanges entbehren würde. Selbst wenn das wahr wäre, so würde es nicht bedenklich machen können. Was waren die Kameralwissenschaften, die landwirtschaftlichen und die technischen Wissenschaften ursprünglich anders als ein bestimmter Wissenskreis, der für einen besonderen Ausbildungszweck ausgesucht war? Und doch stellt heute Niemand, der sie wirklich kennt, ihren wissenschaftlichen Charakter in Abrede. Das Gleiche ist auch beim Handel möglich, und aus den „Handelswissenschaften“ kann sich auch hier eine wirkliche Wissenschaft vom Handel entwickeln, die mehr als ein in bestimmter Absicht zusammengestellter Kreis von Kenntnissen ist. Eine solche Entwicklung ist beim Handel um so eher möglich, als es dazu nur der Ergänzung und Ausweitung einer schon bestehenden Wissenschaft bedarf. Das ist die Wissenschaft von der Volkswirtschaft, die Nationalökonomie. Diese Wissenschaft geht dem Zusammenhange der wirtschaftlichen Vorgänge, der Verkettung der wirtschaftlichen Interessen, der Eigenart und Bedeutung und den Daseinsbedingungen der einzelnen Zweige der Volkswirtschaft nach, und das ist die wissenschaftliche Grundlage, auf der allein sich

die akademische Bildung des Kaufmanns aufbauen kann. Der Handel selbst bildet einen wichtigen Gegenstand der nationalökonomischen Untersuchung. Es ist gewifs nicht Schuld des Handels, wenn diese Untersuchung nicht immer mit der nötigen Vertiefung erfolgt ist. Stellt man die Nationalökonomie in den Mittelpunkt des Lehrplans und der Interessen einer kaufmännischen Hochschule, so wird das wesentlich dazu beitragen, die wissenschaftliche Bearbeitung und Untersuchung des Handels anzuregen und auf eine höhere Stufe zu heben. Das würde der gesamten volkswirtschaftlichen Wissenschaft und ihren Arbeiten zu gute kommen. Überdies läfst sich im Laufe der Zeit an einer kaufmännischen Hochschule das Studium der Volkswirtschaftslehre in einer Weise ausbauen, wie sie selbst an einer Universität nicht immer in gleicher Weise möglich ist.

Allerdings bedarf der Kaufmann nicht lediglich volkswirtschaftlicher Durchbildung. Auch rechtswissenschaftliche, naturwissenschaftliche, geschichtliche und zum Teil auch technische Vorlesungen u. s. w. gehören dazu, wenn ihm eine umfassende wissenschaftliche Grundlage für seinen Beruf gegeben werden soll. Gleichzeitig eine Reihe handelstechnischer Kenntnisse und Fertigkeiten dem Studierenden zu vermitteln, die vielleicht dem Vertreter der „reinen Wissenschaft“ nicht vollwertig erscheinen, ist aus praktischen Rücksichten sehr erwünscht. Sie tragen dazu bei, den Geist mannigfaltiger zu beschäftigen, und steigern das Interesse und Verständnis für die volkswirtschaftlichen Vorträge. Aufserdem beugen sie einer unnötigen Verzögerung der Beendigung der Ausbildung des Kaufmanns vor. Die kaufmännischen Hochschulen folgen damit nur dem Grundsatz, den auch die Universitäten schon lange angenommen haben. Ein gewisser Beisatz praktisch verwertbarer Kenntnisse und Fertigkeiten ist auf jeder wissenschaftlichen Bildungsanstalt wünschenswert.

Kaufmännische Hochschulen in dem eigentlichen Sinne wissenschaftlicher Bildungsstätten sind also möglich und im Interesse der Kaufleute selbst nötig. Wir brauchen sie aber noch aus anderem Grunde. Sie werden und müssen wissenschaftliche Bildungsstätten nicht nur für Kaufleute, sondern auch für kaufmännische Lehrkräfte sein, nach denen der Bedarf ja fortwährend wächst, und sie bieten vielleicht auch die beste Gelegenheit, den Nachwuchs der höheren Beamtenklassen mit gröfserem Verständnis für die wirtschaftliche Arbeit des Volkes und ihre Lebensbedingungen auszurüsten. Über die Ausgestaltung kaufmännischer Hochschulen im einzelnen sind die Ansichten natürlich noch geteilt. Hier mufs die Erfahrung erst das Zweckmäfsigste lehren; insbesondere wird sie zeigen müssen, ob besser selbständige Hochschulen errichtet werden, oder ob die kaufmännischen Hochschulen mit Universitäten oder mit technischen Hochschulen zu verbinden sind. Jeder dieser Wege hat ja seine Bedeutung, und heute den einen oder anderen ausschliefslich als den richtigen zu bezeichnen, ist nicht möglich.

Von diesem Gesichtspunkt aus ist es erwünscht, dafs in Deutschland bisher der Hochschulgedanke in verschiedenen Formen durchgeführt ist. In Leipzig wurde am 25. April 1898 feierlich eine Handelshochschule eröffnet, die mit der dortigen Universität in eine allerdings nur lose Verbindung gebracht ist. Sie berücksichtigt vorzugsweise die Bedürfnisse des Kaufmannshandels; den besonderen Bedürfnissen des Fabrikhandels kommen nur einige wenige Vorlesungen technologischen Inhalts entgegen. Die Errichtung ist von der Handelskammer in Leipzig im Einvernehmen mit dem Senat der Universität bewirkt. Die Kosten trägt zunächst die Handelskammer, der aber von der Regierung und von der Stadtvertretung Zuschüsse gewährt werden. Als Studierende sind zugelassen die Abiturienten neunklassiger deutscher Lehranstalten und derjenigen höheren Handelsschulen, deren oberste Klasse der Oberprima einer neunklassigen Lehranstalt entspricht, ferner seminaristisch gebildete Lehrer, welche die zweite Lehramtsprüfung bestanden haben, und weiter Kaufleute mit der Berechtigung zum einjährigen Dienst und nach beendeter Lehrzeit, soweit sie die erforderliche geistige Reife nachzuweisen vermögen. Die Studierenden werden bei der Handelshochschule, aber nicht an der Universität immatrikuliert, haben jedoch das Recht, an der Universität zu hören. Die Studienzeit beträgt zwei Jahre. Von Ostern 1900 an werden unter Vorsitz eines königlichen Kommissars vor einer vom Minister des Innern ernannten Kommission Prüfungen abgehalten, und zwar für Kaufleute zur Erlangung eines Diploms und für Handelslehramtskandidaten zum Nachweise der Lehrbefähigung an Handelsschulen. Die Prüfungsordnung ist am 13. Januar 1899 vom Minister des Innern genehmigt. Die Anstalt hat sich einer lebhaften unmittelbaren Förderung seitens der Regierung zu erfreuen gehabt. Ihre Erfolge sind bisher sehr günstig.

In Aachen ist im Oktober 1898 — sang- und klanglos, wie es in Preufsen üblich ist — ein zweijähriger handelswissenschaftlicher Kursus eröffnet worden, dessen Kosten lediglich von der Handelskammer, dem „Verein zur Beförderung der Arbeitsamkeit“ und der „Aachener und Münchner Feuerversicherungsgesellschaft“ getragen werden und für 10 Jahre sicher gestellt sind. Die Anstalt ist eng mit der Königl. Technischen Hochschule verbunden, und die Studierenden und Hospitanten werden nach den für die technische Hochschule bestehenden Vorschriften unmittelbar bei dieser eingeschrieben. Der Studienplan hat von vornherein auch die Bedürfnisse des Fabrikhandels in's Auge gefafst, und der Kursus gliedert sich deshalb in eine kaufmännische und eine kaufmännisch-technische Richtung; für beide erscheinen aber die volkswirtschaftlichen Vorlesungen als der eigentliche Mittelpunkt. Diese Vorlesungen haben infolge der Einrichtung des handelswissenschaftlichen Kursus eine sehr wesentliche Erweiterung und einen reicher gegliederten Ausbau erfahren, als es sonst

möglich gewesen wäre. Bemerkenswert ist das Ineinandergreifen des handelswissenschaftlichen Kursus und der technischen Hochschule. Vorlesungen des ersteren werden bereits von Studierenden der Technik mitgehört, und umgekehrt beteiligen sich Studierende der Handelswissenschaften, denen ja volle Studienfreiheit zusteht, an Vorlesungen, die nicht im Lehrplan der handelswissenschaftlichen Kurse vorgesehen sind. Der Entwurf einer Diplomprüfungsordnung, die durchaus auf wissenschaftlicher Höhe gehalten ist, wurde im Sommer 1899 ausgearbeitet und ist vom Ministerium der geistl. u. s. w. Angelegenheiten im November 1899 genehmigt. Die Zahl der Studierenden reicht nicht an die der Leipziger Handelshochschule heran, ist aber gröfser, als von Sachverständigen unter Würdigung aller Verhältnisse erwartet worden war.

Die Errichtung dieser Anstalten hat eine lebhafte Bewegung nach ähnlichen Angliederungen an bestehende deutsche Hochschulen hervorgerufen. Es sind Bestrebungen im Gange, um u. a. an die Universitäten Halle, Giefsen und Rostock und an die technischen Hochschulen in Hannover, Darmstadt, an die noch zu begründende technische Hochschule in Danzig u. s. w. handelswissenschaftliche Kurse oder Handelshochschulen anzugliedern, wobei dann bald mehr das Leipziger, bald mehr das Aachener Vorbild zu Grunde gelegt wird.

Daneben bestehen auch Pläne zur Errichtung selbständiger kaufmännischer Hochschulen. Namentlich in Köln wird — gestützt auf reiche Zuwendungen hervorragender Kölner Bürger — dieser Gedanke eifrig verfolgt. Auch in Frankfurt a. M. ist man ihm näher getreten.

Wo man zur Zeit noch keinen dieser Wege beschreiten kann, hat man die Einrichtung akademischer Vortragscyklen für Kaufleute, die schon längere Zeit in Berlin bestand, zu verwerten gesucht. Kaufmännische Vereine und namentlich Handelskammern haben in den letzten Jahren volkswirtschaftliche und juristische Vortragscyklen eingerichtet, die dem ganzen kaufmännischen Vortragswesen eine wissenschaftliche Vertiefung geben zu sollen scheinen. In Frankfurt a. M., in Düsseldorf, in Mannheim, in Magdeburg, in Hannover, in Hamburg, in Stuttgart sind solche akademischen Vortragskurse schon mit einem überraschend günstigen Erfolge durchgeführt. Andere Plätze, wie Hanau, Barmen u. s. w., schicken sich an, den gleichen Weg einzuschlagen. Dem Kaufmannsstande in erster Linie kam auch der „unentgeltliche volkswirtschaftliche Kursus für Nichtstudierende“ zu gute, den ich vor Errichtung der Handelsabteilung an der Aachener Hochschule im Winter 1896/97 und 1897/98 veranstaltet hatte. Der Erfolg aller dieser Veranstaltungen zeigt deutlich, wie stark das Bildungsbedürfnis im Kaufmannsstande ist. Nicht jeder Kaufmann kann studieren, aber sehr viele haben das Streben, sich ein gröfseres Mafs volkswirtschaftlicher und juristischer Kenntnisse zu verschaffen.

Die deutsche Handelshochschulbewegung und ihre ersten praktischen Erfolge haben im Auslande die gröfste Aufmerksamkeit erregt, und in England, in Oesterreich-Ungarn, in Rufsland, in Frankreich, in der Schweiz, in den Vereinigten Staaten von Amerika gewinnt der Gedanke immer mehr Boden und hat zum Teil schon Erfolge gehabt. Auch in Japan beschäftigt man sich ernsthaft mit der Frage.

Erwähnt werden mufs, dafs auch das 1853 in Antwerpen errichtete höhere Handelsinstitut hochschulartigen Charakter hat.

Das kaufmännische Unterrichtswesen ist in erheblichem Grade durch Privatorgane gefördert worden, die sich die Pflege dieses Gebietes angelegen sein lassen. In Deutschland gebührt ein besonderes Verdienst in dieser Beziehung dem „Deutschen Verbande für kaufmännisches Unterrichtswesen", dessen Gründung 1896 auf Initiative der Handelskammer und des Reg.-Rats Dr. STEGEMANN zu Braunschweig erfolgte. Die Aufgabe des Verbandes ist die Förderung und der Ausbau des gesamten kaufmännischen Unterrichtswesens in Deutschland, soweit dasselbe einen gemeinnützigen Charakter trägt. Insbesondere will der Verband das Interesse und Verständnis für das kaufmännische Unterrichtswesen wecken und fördern, einem regelmäfsigen Austausch zwischen den in Frage kommenden Anstalten durch Zeitschriften, Konferenzen und Kongresse ermöglichen, eine sachverständige Centralstelle für diesen Teil des Unterrichtswesens schaffen, auf die Abfassung mustergültiger Lehrmittel hinwirken und die Errichtung besonderer Anstalten zur Ausbildung von Fachlehrern betreiben. Seit 1898 giebt der Verband u. a. eine wertvolle „Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen" heraus. Im Sommer 1899 zählte der Verband bereits 79 Handelskammern, 48 Städte, 114 kaufmännische Vereine, 115 kaufmännische Unterrichtsanstalten und 147 Einzelpersonen zu seinen Mitgliedern und erhält seit 1897 von 15 deutschen Reichs- und Staatsbehörden Zuschüsse. Der Thätigkeit des Verbandes hat die ganze Bewegung sehr viel zu danken.

Auch in anderen Ländern ist die Regsamkeit der Privaten sehr beträchtlich. Internationale Kongresse, die sich lediglich mit dem kaufmännischen Unterrichtswesen befassen, sind auf private Anregung 1898 in Antwerpen, 1899 in Venedig zusammengetreten, und auch viele nichtdeutsche Regierungen haben amtliche Vertreter dazu entsandt.

Aber so grofs auch die private Thätigkeit auf diesem Gebiet ist, noch wichtiger ist es, dafs die öffentliche Gewalt, die Gemeinden sowohl wie der Staat, in diesen Teil des Unterrichtswesens ordnend und helfend eingreifen. Die Wichtigkeit des kaufmännischen Unterrichtswesens für die Gesamtheit erfordert, dafs der Staat dasselbe nicht ohne Aufsicht läfst und für die Grundsätze, nach denen vorgegangen werden soll, eine Einheitlichkeit soweit herstellt, als sie für den Erfolg nötig ist. Im Januar 1898 ist vom preufs. Ministerium für Handel und Gewerbe nach

Berlin eine Sachverständigenkonferenz zur Besprechung der ganzen Angelegenheit berufen worden. Das war sehr erfreulich, weil sich darin das Streben nach einem zweckbewufsten Eingreifen der preufsischen Regierung ausdrückte. Aber betrübend war es, aus den dieser Konferenz vorgelegten amtlich ermittelten Materialien den grofsen Wirrwarr zu ersehen, der selbst in Bezug auf grundsätzlich wichtige Punkte in den schon vorhandenen Anstalten herrschte. Gutes und Schlechtes war dabei durcheinander gewürfelt. Es bedarf dringend einer ordnenden und kontrollierenden Centralstelle, die sich die Oberaufsicht über das ganze kaufmännische Unterrichtswesen vorbehalten mufs, soweit es nicht durch Verbindung mit bestehenden staatlichen Lehranstalten, z. B. mit Hochschulen und Universitäten, anderen Ressorts unterstellt ist. Bei diesen letzteren mufs die Centralstelle sich jedenfalls das Mitaufsichtsrecht sichern, wie es übrigens bei dem handelswissenschaftlichen Kursus der technischeu Hochschule zu Aachen besteht.

Der gegebene Träger des staatlichen Oberaufsichtsrechts ist das Handelsministerium bezw., wenn ein solches nicht besteht, diejenige Ministerialabteilung, welche die Handelsangelegenheiten zu bearbeiten hat. Es bedarf dazu eines Decernenten, der mit den nötigen verwaltungsrechtlichen Kenntnissen auch einen hinreichenden Einblick in den Mechanismus und die Arbeit kaufmännischer Unterrichtsanstalten verbindet und das kaufmännische Bildungsbedürfnis nach Richtung und Umfang gründlich kennt. Die Unterordnung des kaufmännischen Unterrichtswesens unter ein Decernat, das andere Zweige des gewerblichen Unterrichtswesens bearbeitet, mag für den Anfang genügen. Der Umfang des kaufmännischen Unterrichtswesens nimmt aber in den letzten Jahren so stark zu, dafs auf die Dauer ohne ein eigenes Decernat dafür nicht auszukommen ist.

Inwieweit die praktische Handhabung der laufenden Aufsichtsführung vom Staat auf Gemeinden und Handelskammern übertragen werden kann, hängt natürlich von dem Behördenorganismus der einzelnen Staaten ab. Im allgemeinen aber darf es als zweckmäfsig betrachtet werden, Gemeinden und Handelskammern an der Aufsichtsführung zu beteiligen. Denn das sichert die nötige Rücksichtnahme auf örtliche Verhältnisse und Bedürfnisse und spornt das Interesse dieser Organe für die Mitarbeit auf dem Gebiete des kaufmännischen Unterrichtswesens an.

Der Staat hat weiter die Aufgabe, die Bedingungen für eine gedeihliche Wirksamkeit der kaufmännischen Bildungsanstalten zu schaffen, die sich mit oder ohne seine unmittelbare Hilfe, aber im Einklang mit den von ihm aufgestellten Grundsätzen entwickeln, und damit zugleich der im Gesamtinteresse erwünschten Verbreitung einer besseren Ausbildung die Wege zu ebnen. Es genügt nicht immer, wenn der Staat unmittelbar und mittelbar für Schulen entsprechender Art sorgt. Er mufs unter Umständen auch die Hindernisse aus dem Wege räumen, die einer

nachhaltigen und die Bildungsbedürftigen wirklich umfassenden Wirksamkeit der Schulen entgegenstehen. Das wichtigste Hindernis, das neuen Bildungsanstalten entgegentreten kann, ist die energielose Gleichgültigkeit eines erheblichen Teiles der des Unterrichtes bedürftigen Kreise. Dagegen giebt es ein wirksames Mittel, den Schulzwang. Es fragt sich, ob und in welchem Umfange die innere Handelspolitik dieses Mittel auf den kaufmännischen Nachwuchs anwenden kann und darf. Bei Beantwortung der Frage, deren Wichtigkeit Niemand verkennt, mufs man sich vor Extremen hüten. Das ganze kaufmännische Bildungswesen auf Schulzwang aufzubauen, ist ebenso verkehrt, wie jeden Zwang auf diesem Gebiete abzulehnen. Folgt man der Analogie des allgemeinen Schulwesens, so ergiebt sich sofort, dafs der Schulzwang nur da angewandt werden kann, wo es sich um die Sicherung der elementaren Grundlagen jedes Wissens handelt. Nur das für Jeden abolut notwendige Mindestmafs an Wissen kann erzwungen werden. Die elementaren Grundlagen des kaufmännischen Wissens sollen in den kaufmännischen Fortbildungsschulen gelehrt werden. Das durch diese vermittelte Mafs ist das Mindeste, was zur Erhaltung der Tüchtigkeit des Kaufmannsstandes im Gesamtinteresse gefordert werden mufs. Hier ist deshalb der Zwang zur Teilnahme am Unterricht grundsätzlich berechtigt. Dieser Zwang trifft gerade die Kreise, in denen das Hindernis der Gleichgültigkeit am stärksten zu Tage tritt, und die bei ihrer Jugend und Unselbständigkeit am meisten des Schutzes gegen ihren eigenen Unverstand bedürfen. Auf junge Leute von 14—18 Jahren einen Zwang zu ihrem eigenen und der Gesamtheit Bestem auszuüben, kann Niemand als einen unberechtigten Eingriff in die persönliche Freiheit betrachten. Dafs dieser Zwang notwendig ist, haben die Erfahrungen ebenso bewiesen, wie, dafs er durchführbar ist.

Darüber hinauszugehen, scheint aber beim Kaufmannsstand ebenso entbehrlich, wie bei anderen Ständen. Wer mehr als die elementaren Grundlagen lernen will, dem mufs die Gelegenheit dazu geschaffen werden; aber ob er die Gelegenheit benutzen will, das mufs man ihm überlassen. Wohl können die kaufmännischen Arbeitgeber durch gesteigerte Anforderungen an die Vorbildung ihrer Angestellten auf den kaufmännischen Nachwuchs auch bezüglich der höheren Bildungsstufen einen wirksamen Druck ausüben. Aber Staat und Gemeinde können nicht vorschreiben, dafs die kaufmännischen Angestellten von den gebotenen höheren Ausbildungsgelegenheiten Gebrauch machen. Mit dieser Anwendung des Zwangsprinzips nur auf die elementaren Grundlagen alles kaufmännischen Wissens bleibt man vollkommen auf dem Boden der Grundsätze, die sich im allgemeinen Unterrichtswesen bewährt haben.

Der Staat kann entweder gesetzlich allgemein den Zwang zum Besuch der kaufmännischen Fortbildungsschulen aussprechen oder den Gemeinden gesetzlich das Recht geben, einen solchen Zwang durch Orts-

statut einzuführen. Das Letztere ermöglicht ein besseres Anpassen an die örtlichen Verhältnisse, birgt aber auch die Gefahr in sich, dafs entgegenstehende Interessen stark genug sind, um den Erlafs eines entsprechenden Ortsstatuts zu hintertreiben. Deshalb ist es nötig, dafs auf die widerstrebende und gleichgültige Gemeinde unter bestimmten Voraussetzungen durch die Staatsorgane oder doch durch die über den Gemeinden stehenden Kommunalverbände ein Zwang zum Erlafs eines solchen Ortsstatuts ausgeübt werden kann.

In Deutschland kommt für die Frage § 120 der G. O. in Betracht, der sich nach § 154 auch auf den Handel bezieht. Hiernach wird reichsrechtlich für die Unternehmer die Pflicht ausgesprochen, ihren Angestellten unter 18 Jahren die nötige Zeit zum Besuch der Fortbildungsschule zu gewähren. Ein reichsrechtlicher Zwang für die Angestellten zum Besuch dieser Schulen wird dagegen nicht begründet. Schreiben Landesgesetze einen solchen Zwang vor, so bleiben sie unberührt. Im übrigen haben die Gemeinden bezw. die weiteren Kommunalverbände das Recht, durch Orts- bezw. Kommunalverbandsstatut den Fortbildungsschulzwang für männliche Angestellte unter 18 Jahren einzuführen. Die Befugnis der Kommunalverbände ermöglicht einen Druck in dieser Beziehung auf die Einzelgemeinden. Der Staat kann durch entsprechende allgemeine Anweisungen an die Gemeinden und die Kommunalverbände die Anwendung dieser Vorschriften wesentlich fördern.

Nach den Berechnungen von Dr. Zimmermann (Zeitschr. f. d. ges. käufmännische Unterrichtswesen, 1899 No. 5 S. 120/121) waren in Preufsen im November 1898 vorhanden an kaufmännischen Fortbildungsschulen:

mit direktem Schulzwang . . .	84
mit indirektem Schulzwang . .	6
ohne Schulzwang	122

Im übrigen Deutschland steht direkter Schulzwang allen oldenburgischen und braunschweigischen kaufmännischen Fortbildungsschulen zu. Indirekten Schulzwang hatten sämtliche kaufmännische Fortbildungsschulen in Bayern, Sachsen, Württemberg, Baden, Hessen, Sachsen-Weimar-Eisenach, Sachsen-Meiningen, Anhalt, Schwarzburg-Sondershausen, Reufs j. L. Ohne irgend einen Schulzwang bestanden sämtliche kaufmännische Fortbildungsschulen in den Hansastädten und in Sachsen-Altenburg. Die Schulen der übrigen Länder hatten teils indirekten, teils gar keinen Zwang. Im ganzen hatten von den 381 kaufmännischen Fortbildungsschulen Deutschlands 97 direkten, 141 indirekten und 143 keinen Schulzwang. Die Anstalten mit indirektem und direktem Zwang überwogen also, und ihre Zahl hat sich inzwischen noch erhöht.

Eine weitere Aufgabe, die dem Staat zufällt, ist die Sorge für Heranbildung geeigneter Lehrkräfte der kaufmännischen Bildungsanstalten. Auch in Bezug auf die Lehrkräfte ist noch nicht Alles so, wie es nötig

ist. Gerade daran aber könnte der Erfolg aller in Frage kommenden Bestrebungen scheitern. Für die Lehrer an niederen, mittleren und höheren Handelsschulen mufs der Staat einen bestimmten Bildungsgang und bestimmte Prüfungen vorschreiben und gleichzeitig dafür sorgen, dafs Gelegenheit zur Erfüllung dieser Bedingungen geboten wird. Die kaufmännischen Hochschulen haben dabei eine wichtige Rolle zu erfüllen, und schon aus diesem Grunde müfste ihnen der Staat fördernd zur Seite stehen.

Aufserdem ist es nötig, dem Lehrpersonal gelegentlich durch Ferienkurse und ähnliche Veranstaltungen neue Anregungen zuzuführen. So lange der Bedarf an Lehrkräften noch nicht umfangreich ist, würden solche Ferienkurse vielleicht eine gewisse Zeit hindurch allein für die Gewinnung geeigneten Lehrermaterials ausreichen. Auf die Dauer wird man sich damit nicht begnügen können. Die Veranstaltungen des Staates schliefsen natürlich keineswegs aus, dafs auch die bestehenden Verbände durch Ferienkurse an der Aus- und Weiterbildung des Lehrerpersonals mitwirken, wie es z. B. der Deutsche Verband für kaufmännisches Unterrichtswesen im Juli 1898 gethan hat, und wie es auch von Handelslehrervereinen schon mehrfach geschehen ist. Im ganzen herrscht in dieser Beziehung eine erfreuliche Regsamkeit, und auch die Regierungen haben sich schon teilweise durch finanzielle Unterstützungen oder durch eigene Veranstaltung solcher Kurse bethätigt. In Preufsen hat der Handelsminister im Jahre 1898 einen Unterkursus und im Jahre 1899 einen Oberkursus für Handelslehrer veranstaltet. Als ständige Unterrichtsgelegenheiten für Handelslehrer erscheinen aufser den Hochschulen noch die Handelslehrerseminare, deren es schon mehrere giebt. In Leipzig ist ein solches Seminar der Handelshochschule angegliedert.

Soweit die Staatsregierungen in dieser Richtung schon thätig sind, haben sie auch mit finanziellen Leistungen eingegriffen. Auch bei Errichtung und Unterhaltung eigentlicher Bildungsanstalten für Kaufleute wird der Staat nicht Alles den Privaten und Gemeinden überlassen dürfen. Wenn auch bei den Fortbildungsschulen als den untersten Stufen der kaufmännischen Bildungsanstalten in der Regel zunächst auf Gemeinden, Handelskammern und private Verbände zurückgegriffen werden wird, so wird der Staat als Wächter der Gesamtinteressen doch auch hier und nicht minder bei den höheren Stufen ergänzend und fördernd mit seinen Mitteln eingreifen müssen, um eine solche Ausgestaltung des kaufmännischen Bildungswesens zu ermöglichen, wie sie dem Gesamtinteresse entspricht. Allgemeine Grundsätze darüber lassen sich hier nicht aufstellen, da die geschichtlich entwickelte Verteilung der Unterrichtslasten im allgemeinen auch auf das fachliche Bildungswesen einwirken wird. Aber nirgends und niemals sollte der Staat vergessen, dafs keine Kapitalaufwendung sich für die Volkswirtschaft so gut verzinst, wie die, welche für die Hebung

des Bildungsstandes der Bevölkerung im allgemeinen und der einzelnen Berufe im besonderen gemacht wird.

---

3. Kapitel. Die äufsere Handelspolitik.

§ 1. **Bedeutung und Aufgaben der äufseren Handelspolitik.** Wenige Gebiete der Volkswirtschaftslehre haben eine so reiche litterarische Bearbeitung gefunden, wie die äufsere Handelspolitik. Gerade deshalb kann sich die Behandlung an dieser Stelle auf einen kurzen Umrifs beschränken. Derselbe wird auf die geschichtliche Seite der Frage im wesentlichen verzichten können, da gerade darüber in systematischen und Einzeldarstellungen eine Fülle von Bearbeitungen vorliegt. Es handelt sich also an dieser Stelle nur um eine gedrängte systematische Übersicht über die äufsere Handelspolitik.

Nach dem im 1. Kapitel des zweiten Teiles Ausgeführten wird der Begriff der äufseren Handelspolitik gewohnheitsmäfsig so weit gefafst, dafs die Bezeichnung „äufsere Wirtschaftspolitik“ mehr zutreffen würde. Der Handel als solcher ist zwar für diese äufsere Handelspolitik von erheblicher Bedeutung, aber er ist doch nur eine unter der verschiedenen Äufserungen des Wirtschaftslebens, und nach dem früher Gesagten müssen wir bei der „äufseren Handelspolitik“ das Wort „Handel“ beziehen auf Alles, was überhaupt dazu dient, im internationalen Verkehr die Trennung des Produzenten und Konsumenten für die Bedarfsversorgung unschädlich zu machen.

Noch schärfer als bei der inneren Handelspolitik tritt hier zu Tage, dafs die Handelspolitik nicht die besonderen Interessen des Handels einseitig wahrzunehmen hat. Die Aufgabe der äufseren Handelspolitik ist vielmehr — und darüber besteht keine Meinungsverschiedenheit — die Wahrnehmung der Gesamtinteressen des Landes bei den wirtschaftlichen Beziehungen zum Auslande. Mit dem Namen „äufsere Handelspolitik“ bezeichnen wir nur einen Zweig der auswärtigen Politik überhaupt, und es ist schon deshalb klar, dafs die Handelspolitik der allgemeinen auswärtigen Politik nicht nebengeordnet und noch weniger übergeordnet, sondern nur untergeordnet sein kann. Allgemeine politische Interessen haben sich denn auch oft genug über die wirtschaftspolitischen Interessen stellen müssen. Dem einzelnen Wirtschafttreibenden ist das gewifs nicht immer richtig erschienen; aber vom Standpunkt des Gesamtinteresses aus kann es nicht anders sein.

Soweit die äufsere Handelspolitik sich mit den besonderen Verhältnissen und Bedürfnissen des Handels befassen mufs, ist es nicht der Kleinhandel, sondern der Grofshandel, mit dem sie es zu thun hat, und zwar derjenige Teil des Grofshandels, dessen Wirkungen über die Landesgrenze hinausreichen. Bei der inneren Handelspolitik bietet, wie wir

gesehen haben, der Kleinhandel mehr Anlafs zum Eingreifen, als der Grofshandel; bei der äufseren Handelspolitik tritt der Kleinhandel ganz zurück, weil seine Wirkungen sich nur auf engere Gebiete im Innern des Landes erstrecken.

Der Teil des Grofshandels, mit dem es die äufsere Handelspolitik zu thun hat, erscheint sowohl als Kaufmannshandel wie auch als Fabrikhandel. Nach der Richtung seiner Thätigkeit ist er Durchfuhr-, Einfuhr- oder Ausfuhrhandel. Denn Durchfuhr, Einfuhr und Ausfuhr sind die Wege, auf denen sich die wirtschaftlichen Beziehungen zum Auslande anbahnen.

Berechtigung und Bedeutung des Durchfuhrhandels wird nicht in Zweifel gezogen. Das Land, das diesem Handel obliegt, hat zwischen dem Produktionsland und dem Konsumtionsland eine ähnliche Stellung wie der einzelne Kaufmann zwischen dem einzelnen Produzenten und dem einzelnen Konsumenten. Das Land nimmt an der Produktion und an der Konsumtion der betr. Warenmengen selbst nicht unmittelbar Teil. Es ist nur der Vermittler und bezieht als solcher die in der Regel sehr reichen Vermittlungsgebühren. Nur insoweit ist das Vermittlungsland mit seiner Produktion und Konsumtion an dem Durchfuhrhandel beteiligt, als es selbst Export- und Importinteressen an den betr. Waren hat. Dem Lande kann es wünschenswert sein, dafs nicht die Erzeugnisse des Auslandes, sondern die eigenen gleichartigen Erzeugnisse in das Absatzgebiet des Durchfuhrhandels gelangen, oder aber dafs nicht das Ausland, sondern das eigene Wirtschaftsgebiet die ausländischen Erzeugnisse aufnimmt, die der Durchfuhrhandel vertreibt. Dieses Interesse wird in der Regel nicht dazu führen, dem Durchfuhrhandel seine Operationen unmöglich zu machen, sondern neben demselben einen Import- und Exporthandel zu entwickeln.

Beim Import- und Exporthandel sind die wirtschaftlichen Interessen des Landes unmittelbar in Mitleidenschaft gezogen. Der Importhandel kann uns Dinge in's Land bringen, die wir konsumieren wollen, aber nicht produzieren können. Der Exporthandel kann uns Dinge wegführen, die wir produzieren, aber nicht konsumieren können. In beiden Fällen liegt der Nutzen für das Land offen zu Tage, und Niemand bestreitet ihn.

Der Importhandel kann uns aber auch Waren zuführen, die wir im Inlande konsumieren, aber auch im Imlande selbst schon in hinreichender Menge und Beschaffenheit produzieren. Dann verstärkt der Importhandel das Angebot in diesen Waren über den Bedarf hinaus und führt dadurch normaler Weise zu einem Preisdruck, an dem die Konsumenten nicht Anstofs nehmen, der aber den Produzenten nachteilig werden kann. Kann die inländische Produktion ihre Produktionskosten den verminderten Preisen nicht anpassen, so kann sie mit einem Teil ihrer Erzeugnisse vom inländischen Markt verdrängt und genötigt werden,

im Auslande Absatz zu suchen. Gelingt das überhaupt nicht, oder gelingt es nicht zu Preisen, welche den Ausfall auf dem inländischen Markt ausgleichen, so ist das Interesse der inländischen Produktion durch den Importhandel geschädigt, und für die äufsere Handelspolitik erwächst dann die Aufgabe, zu prüfen, welches Interesse für die Gesamtheit wichtiger ist.

Der Exporthandel kann uns auch solche Dinge wegführen, die wir selbst konsumieren können. Er entzieht dann der inländischen Konsumtion Bedarfsgegenstände, setzt sie aber auch in stand, dafür ausländische Bedarfsgegenstände einzutauschen. Sind die letzteren für unsere Volkswirtschaft nützlicher, als das, was wir an Konsumartikeln eigener Erzeugung an das Ausland abgegeben haben, so haben wir bei dem Tausch einen Vorteil erzielt. Entspricht aber das, was wir eintauschen, den Interessen und Bedürfnissen der inländischen Volkswirtschaft in geringerem Mafse als das, was wir an das Ausland abgeben, so ist das Konsumtionsinteresse des Landes benachteiligt, und die äufsere Handelspolitik hat dann wiederum zu prüfen, welches Interesse für die Gesamtheit das gröfsere Gewicht hat.

Daraus ergiebt sich, dafs Import- und Exporthandel eher zu Interessenkollisionen führen können, als der Durchfuhrhandel, und deshalb auch der äufseren Handelspolitik mehr und schwierigere Aufgaben stellen, als dieser.

Dem würde das Land entgehen, wenn es überhaupt nicht importierte und exportierte, sondern sich selbst in jeder Beziehung genügte. Man kann deshalb fragen, warum treibt das Land überhaupt Import und Export? Jede Volkswirtschaft strebt darnach, sich selbst zu genügen. Erreicht sie das, so bedarf es weder der Einfuhr von noch der Ausfuhr nach dem Auslande. Vollkommen erreichen kann das Ziel aber eine Volkswirtschaft nur dann, wenn sie das Opfer des Verzichtes auf eine höhere Kulturentwicklung bringen will. Zu dem Opfer sind die einzelnen Volkswirtschaften nicht bereit und bleiben deshalb immer von dem Ideal, sich in jeder Beziehung selbst zu genügen, entfernt. Aber der Abstand der wirklichen Verhältnisse von diesem Ideal, das allerdings nur in der Theorie als solches anerkannt werden kann, ist bei den einzelnen Volkswirtschaften sehr verschieden. Ein Land mit einem grofsen Gebiet, das in seinen einzelnen Teilen die verschiedenste natürliche Ausstattung aufweist, kann sich viel mehr gegen das Ausland abschliefsen, als ein kleines Land, das nur für eine geringe Mannigfaltigkeit der Produktion und Konsumtion die natürlichen Voraussetzungen in sich schliefst. Aber auch jenes grofse Land kann des Auslandes nicht ganz entraten. Nur die Weltwirtschaft kann sich selbst genügen, nicht aber die einzelne Volkswirtschaft. Aber es ist nicht zu übersehen, dafs beispielsweise ein Land, wie die Vereinigten Staaten von Amerika oder wie Rufsland mit seiner gewaltigen und so verschiedenartig ausgestatteten Fläche oder ein Land

wie England, wenn es sich mit seinem in allen Erdteilen und Zonen verstreuten grofsen Kolonialbesitz zu einem einheitlichen Zollgebiet zusammenschliefsen würde, allmählich an die höchste Grenze heranrücken können, bis zu der ein Sichselbstgenügen einer Volkswirtschaft überhaupt möglich ist. Gerade darin liegt einer der wichtigsten, bisher viel zu wenig gewürdigten Gründe für eine ausgedehnte Kolonialpolitik vorwärtsstrebender Länder.

In dem Umstande, dafs keine Volkswirtschaft sich so völlig selbst genügen kann, wie die Weltwirtschaft, liegt der Grund, weshalb wir importieren und exportieren müssen. Die Natur selbst hat die einzelnen Volkswirtschaften ungleich ausgestattet. Das Klima, die Leistungsfähigkeit des Bodens, das Vorhandensein und die Ergiebigkeit nutzbarer Mineralien, die natürlichen Voraussetzungen für den Verkehr sind von vornherein verschieden. Nicht alle Gebiete der Erde können deshalb dasselbe produzieren. Aber die Bedürfnisse der Konsumtion sind in jeder Volkswirtschaft weit hinaus gewachsen über den Kreis der Erzeugisse, die durch die natürliche Ausstattung des Landes ermöglicht sind. Deshalb bedarf jede Volkswirtschaft aus natürlichen Gründen vielfacher Ergänzungen ihrer eigenen Produktion, und nur andere Volkswirtschaften können diese Ergänzung liefern. Schon deshalb müssen wir importieren.

Soweit die einzelnen Volkswirtschaften dasselbe produzieren, können sie es nicht alle in gleich erfolgreicher Weise. Ihre Entwicklung ist nicht gleichen Schrittes vor sich gegangen, ihre Leistungsfähigkeit ist verschieden, und der Umstand, dafs andere Volkswirtschaften gleiche Gegenstände besser und billiger herstellen können, ist ein weiterer Anstofs zur Pflege des Imports.

Warum aber exportieren wir? Weil wir können, und weil wir müssen. Wir müssen exportieren, weil wir importieren und für die Importgegenstände Entgeltsobjekte hingeben müssen. Wir müssen weiter exportieren, weil unsere Produktion über den eigenen Bedarf hinaus gewachsen ist, und wir können nur exportieren, wenn unsere Produktion unseren Bedarf übersteigt.

Auf die Gestaltung von Import und Export im einzelnen mag das Erwerbsinteresse des Handels vielfach Einflufs gehabt haben, aber Import und Export selbst sind ein unabweisbares Bedürfnis.

Dafs die Bedeutung des Aufsenhandels gegenüber der gesamten inneren Warenbewegung und Warenerzeugung nicht genau gemessen werden kann, und dafs wir hierfür im wesentlichen auf Schätzungen angewiesen sind, ist schon erwähnt worden.

Auch wenn die Schätzung den Bruchteil, den der Aufsenhandel von der gesamten inneren Warenbewegung ausmacht, nur als gering angiebt, so kann doch der Aufsenhandel für die betr. Volkswirtschaft von höchster Bedeutung sein, sei es weil er eine notwendige Ergänzung der dem

Konsum des Landes gegenüberstehenden Mengen bewirkt, sei es weil er den Inlandsmarkt vor einer verderblichen Überfüllung schützt. In beiden Fällen kann es geradezu eine Lebensfrage für das Land sein, den Aufsenhandel zu heben und zu entwickeln.

Für England, das jetzt nur 1/6 seines Bedarfs an Weizen und Mehl selbst erzeugt, ist die Getreideeinfuhr eine Existenzfrage. Deutschland, das noch nicht 20000 t Petroleum erzeugt, aber über 900000 t verbraucht, das von seinem Kupferbedarf noch nicht die Hälfte selbst erzeugt, ist die Einfuhr dieser Artikel unentbehrlich. England verbraucht über 700, Deutschland über 300 Mill. kg Baumwolle jährlich; nur der Einfuhrhandel kann sie diesen Ländern schaffen. Deutschland verzehrt jährlich rund 150 Mill. kg Kaffee, 130 Mill. kg Reis, 130 Mill. kg Jute, ohne auch nur 1 kg selbst zu produzieren. Frankreich und Rufsland decken ihren Kohlenbedarf nur etwa zu 7/10 durch eigene Erzeugung. Was sollte aus diesen Ländern werden, wenn sie der Einfuhr aus dem Auslande entraten müfsten? Das sind nur einige Beispiele. Sie können reichlich vermehrt werden.

Nicht minder unentbehrlich kann der Export sein. Deutschland kann die Hälfte seiner Zuckerproduktion und 1/3 seiner Branntweinproduktion nicht im Inlande unterbringen, die Vereinigten Staaten von Amerika verbrauchen nur etwas über die Hälfte ihrer Petroleumproduktion, nur etwas über 1/3 ihrer Baumwollproduktion, nur rund 6/7 ihrer riesigen Getreideproduktion im eigenen Lande u. s.w. Der Fortfall der Ausfuhr würde die Länder, die in solchem Mafse über den eigenen Bedarf hinaus erzeugen, auf das schwerste schädigen. Gerade in solchen Fragen können die statistischen Durchschnittsziffern für den Gesamtverkehr zu einer Unterschätzung der Bedeutung des Aufsenhandels führen. Namentlich bei den Exportziffern hat sich das gezeigt. Aus der Thatsache, dafs in grofsen dichtbevölkerten und kaufkräftigen Ländern naturgemäfs der inländische Markt für die Produktion im ganzen in erster Linie in Betracht kommt und den gröfsten Teil der Gesamtproduktion thatsächlich aufnimmt, hat man den Schlufs ziehen wollen, dafs das Land immer unabhängiger von dem Absatz nach dem Auslande werde, und dafs der Export immer mehr an Bedeutung für die Volkswirtschaft verliere. Der Trost, den man aus solchen Gesamtziffern gegenüber den der Ausfuhr entgegentretenden Schwierigkeiten zieht, ist lediglich ein statistischer Trost. In Wirklichkeit ist die bezeichnete Auffassung ein Wahn, den man wegen seiner verhängnisvollen Konsequenzen auf das schärfste zurückweisen mufs. Hier ist das Richtige nur zu finden, wenn man das Exportbedürfnis der einzelnen Industriezweige und ihre Bedeutung für die Volksernährung in's Auge fafst.

Die Bedeutung der einzelnen Exportartikel — ebenso wie die der Importartikel — verschiebt sich freilich, wie schon erwähnt, im Laufe der Zeit. Vor 50 Jahren hatte der Zucker- und Branntweinexport Deutschlands, der Getreide- und Baumwollexport Amerikas, der Getreideimport

Englands u. s. w. nicht dieselbe Bedeutung wie heute, und mancher damals wichtige Export- oder Importartikel spielt heute lange nicht mehr die gleiche Rolle. Das hängt mit der verschiedenartigen Entwicklung der Produktion in den einzelnen Ländern zusammen und ist in keiner Weise auffällig.

Im ganzen aber ist die Bedeutung des Aufsenhandels in den letzten Jahrzehnten stark gewachsen. 1860 umfafste der ganze Aufsenhandel der Welt noch nicht 30 Milliarden Mark an Wert. Für die neueren Jahre berechnet ihn v. JURASCHECK (nach dem Specialhandel):

1892	auf	70,54	Milliarden Mark	1895	auf	71,31	Milliarden Mark
1893	„	70,01	„ „	1896	„	74,20	„ „
1894	„	68,76	„ „	1897	„	76,77	„ „

Das ist also mehr als eine Verdoppelung nach dem Wert, der wegen der Verschiebung der Preisverhältnisse die Steigerung noch nicht so deutlich hervortreten läfst, als die Mengenangabe es thun würde. In welchem Umfang die Bevölkerung der Erde seit 1860 angewachsen ist, läfst sich nicht genau berechnen. Aber dafs sie sich bei weitem nicht verdoppelt hat in den letzten 40 Jahren, steht fest. Die Umsätze des internationalen Handels sind also viel schneller gewachsen, als die Bevölkerung, oder anders ausgedrückt, die gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen der Länder sind viel enger geworden, als vor 40 Jahren. Selbst in den angegebenen neueren Jahren hat sich der Aufsenhandel erheblich schneller vermehrt, als die Bevölkerung. Letztere ist auf der Erde seit Anfang der 90er Jahre etwa um 3 1/3 Prozent gewachsen, die Umsätze des Aufsenhandels dagegen um etwa 9 Prozent.

Mehrfach ist neuerdings trotz dieser Steigerung der Gesamtziffern von einem Stillstand des Exports einzelner Länder die Rede gewesen. Ein solcher Stillstand eines einzelnen Landes liegt durchaus im Bereiche der Möglichkeit, da auch in diesen Dingen die einzelnen Völker einander im Lauf der Zeit ablösen müssen. Aber man mufs sich auch hier hüten, aus den einfachen Wertsummen, die in der Handelsstatistik angegeben werden, Schlüsse über die Verminderung der Bedeutung des Exports für die Wirtschaft des betr. Landes zu ziehen. Die Verschiebung der Preisverhältnisse macht solche Schlüsse durchaus unsicher. Viel wichtiger ist es, die Mengen in Vergleich zu stellen. Die Bewegung ist dann oft ganz anders, und da die Mehrzahl der industriellen Erzeugnisse in der Hauptsache eine fallende Preisrichtung inne hält, so ergiebt im ganzen die Bewegung der Exportmengen oft eine viel schnellere Steigerung als die der Exportwerte, und letztere können sogar trotz steigender Mengen wegen der verminderten Rohmaterialpreise gesunken sein. Überdies hat jedes Land in der Verproviantierung und Ausrüstung seiner Seeschiffe, in dem Bau von Schiffen für fremde Rechnung, in dem Verkauf alter Schiffe nach dem Ausland u. dergl. mehr noch einen Export, der in der Statistik nicht oder nicht ganz zu Tage tritt.

Für England ergiebt die Handelsstatistik seit Anfang der 70er Jahre eine langsamere Zunahme, in den letzten Jahren sogar eine Abnahme des Exportwertes. Aber gewagt ist es, daraus überhaupt auf den Rückgang der Bedeutung des englischen Exports zu schliefsen; geht man vollends auf die einzelnen Exportartikel ein, so wird man solche Schlufsfolgerungen als sehr bedenklich ansehen müssen.

Auch für Deutschland ist schon ein Stillstand des Exports behauptet worden, und SOMBART hat in der „Socialen Praxis" vom 16. März 1899 sogar festzustellen versucht, dafs Deutschland sich „vom Exportindustriestaat wegentwickelt". Das soll bedeuten, dafs unsere industrielle Produktion stärker gewachsen ist als unser Export an Industrieerzeugnissen. SOMBART leitet daraus übrigens nicht ab, dafs nun der Export vernachlässigt werden dürfe. Die Methode, die SOMBART angewandt hat, ist nicht ganz einwandfrei. Aber wenn man auch davon absieht, so ergiebt sich doch nichts weiter aus seinen Berechnungen als die alte Wahrheit, dafs für die Aufnahme der deutschen Produkte der Inlandsmarkt im ganzen wichtiger ist als der Auslandsmarkt, und dafs der inländische Konsum sich wesentlich gehoben hat. Der grofsen Bedeutung des Exports thut das — auch nach SOMBART's Ansicht — keineswegs Abbruch.

Dafs unser Export und unser Import in der letzten Zeit für die Bevölkerung wesentlich an Bedeutung gewonnen hat, ergiebt sich schon daraus, dafs er viel schneller gewachsen ist. als die Bevölkerung. Bei einem derartigen Vergleich mufs man vom Jahre 1889 ausgehen, weil durch die im Oktober 1888 erfolgte Einbeziehung der Zollausschlüsse an der Elbe und Weser in das Zollgebiet die Ein- und Ausfuhrziffern verschoben worden sind; die Einfuhr mufs dadurch gröfser, die Ausfuhr kleiner erscheinen als vorher. Seit 1889 bis 1898 sind dem Gewicht nach die Einfuhrziffern des Specialhandels ganz ununterbrochen, die Ausfuhrziffern im ganzen und für Fabrikate fast ununterbrochen gestiegen. Von 1889/1898 stieg im Specialhandel die Gesamteinfuhr von 26,61 Mill. t auf 42,73 Mill. t, also um 60,6 Proz., die Gesamtausfuhr von 18,29 Mill. t auf 30,09 Mill. t, also um 64,5 Proz., die Ausfuhr von Fabrikaten von 1,54 Mill. t auf 2,46 Mill. t, also um rund 60 Proz., dagegen die Bevölkerung des deutschen Zollgebietes von 48,92 Mill. auf 54,49 Mill. Einwohner, also nur um 11,4 Proz.

Nach dem Gesagten hat die öffentliche Gewalt — nach den heutigen Verhältnissen der Staat — die Import- und Exportinteressen insoweit wahrzunehmen, als das Gesamtinteresse dadurch gefördert werden kann. Es fragt sich, ob das durch Beschränkungen oder Erleichterungen des internationalen Verkehrs zu geschehen hat. Eine allgemeine Antwort läfst sich darauf nicht geben, da die jeweilig vorhandenen Verhältnisse hier entscheidend sein müssen und je nach der Lage der Sache bald beschränkende bald erleichternde Mafsregeln dem Gesamtinteresse förderlich sind.

Jedenfalls ist es sachlich nicht zu begründen, wenn als ein allgemeingültiges Axiom der Satz aufgestellt wird, dafs die Aufgabe der äufseren Handelspolitik darin bestehe, dem internationalen Güteraustausch den freiesten Spielraum zu verschaffen, dafs sie — so wie die innere Handelspolitik die künstlichen Schranken des Güteraustausches im Innern durch Beseitigung der Binnenzölle vernichten müsse — auch für den Güteraustausch in der Welt jegliche Schranke zu beseitigen habe.

Dieser Auffassung, soweit sie nicht mit der unklaren Vorstellung von dem natürlichen Individualismus des Handels zusammenhängt, liegt eine Überschätzung der internationalen Arbeitsteilung und eine Unterschätzung der Sonderinteressen der einzelnen Volkswirtschaften zu Grunde. Sie würde zutreffen, wenn die natürlichen und geschichtlichen Voraussetzungen der Produktion sich so verschieden gestaltet hätten, dafs die einzelnen Volkswirtschaften sich nur gegenseitig ergänzen, aber niemals miteinander konkurrieren könnten. Wenn z. B. der ganze Getreide- und Baumwollbedarf der Welt lediglich in den Vereinigten Staaten von Amerika, der ganze Wollbedarf lediglich in Australien, der ganze Eisenbedarf lediglich in England, der ganze Zuckerbedarf lediglich in Deutschland u. s. w. produziert würde und nur dort produziert werden könnte, dann hätte es vom Standpunkt der Handelspolitik aus — nicht auch vom Standpunkt des fiskalischen Interesses — gar keinen Sinn, irgendwie den Güteraustausch zwischen den einzelnen Volkswirtschaften zu erschweren. Diese Voraussetzung besteht nicht. Jeder Blick in die Statistik der einzelnen Länder zeigt, dafs die Bedingungen für eine bestimmte Produktionsart sehr oft in verschiedenen Volkswirtschaften gegeben sind und auch thatsächlich ausgenutzt werden. Wenn trotz dieser Thatsache der völligen Schrankenlosigkeit des internationalen Handelsverkehrs mit der Erwägung das Wort geredet wird, dafs sich, wie im Innern des Landes zwischen den einzelnen Provinzen, so auch in der Welt zwischen den einzelnen Ländern Verlust und Vorteil ausgleichen, so trifft das nur vom Standpunkt der Weltwirtschaft, aber nicht vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus zu. Gewifs steht dem Nachteil, den bei schrankenlosem Verkehr etwa das eine Land erleidet, der Vorteil eines anderen gegenüber. Aber der Träger des Nachteils und der Empfänger des Vorteils ist nicht dieselbe Volkswirtschaft; ein Ausgleich für die einzelne Volkswirtschaft tritt also nicht ein. Darin liegt eben der fundamendale Unterschied zwischen dem inneren und dem internationalen Verkehr. Bei jenem ist es dieselbe Volkswirtschaft, bei der die Vorteile und die Nachteile einzelner Landesteile zusammenfliefsen und sich ausgleichen. Aber was dort der Beseitigung der Schranken des wirtschaftlichen Verkehrs für die gesamte Volkswirtschaft die Stacheln nimmt, das fehlt im internationalen Verkehr so lange, als sich die einzelnen Volkswirtschaften nicht aufgelöst haben. Ob das jemals eintreten wird, kann an dieser Stelle ganz ununtersucht bleiben. Die praktische wie die theo-

retische Behandlung der äufseren Handelspolitik hat von der Thatsache auszugehen, dafs die Interessen der einzelnen Volkswirtschaften nicht dieselben sind, und dafs diese Interessen deshalb am wenigsten gewahrt werden können, wenn man die nationalen Grenzen für die wirtschaftlichen Beziehungen der einzelnen Staaten zu einander einfach und vorbehaltlos verwischt. Hiermit soll nicht gesagt sein, dafs die äufsere Handelspolitik lediglich hemmend in den internationalen Verkehr einzugreifen hat. Den Interessen einer bestimmten Volkswirtschaft kann in der einen Zeit die hemmende, in der anderen die befreiende Thätigkeit und zu derselben Zeit an der einen Stelle jene, an der anderen diese Art der Bethätigung der äufseren Handelspolitik entsprechen. Nur das sollte scharf hervorgehoben werden, dafs man der Auffassung entsagen mufs, als seien die Interessen der Volkswirtschaft nur durch die möglichste Erleichterung und Befreiung des internationalen Güterverkehrs zn wahren.

Als das nächste Ziel für die Einwirkung der äufseren Handelspolitik auf den internationalen Güteraustausch wurde im 17. und 18. Jahrhundert vielfach — keineswegs überall — die Herstellung einer „günstigen Handelsbilanz“ angesehen. Während die Wissenschaft die hier zu Grunde liegende Auffassung längst auf das richtige Mafs zurückgeführt hat, herrscht in anderen Kreisen noch vielfach eine ähnliche Vorstellung über die Bedeutung der „günstigen Handelsbilanz“. Deshalb mufs hier noch darauf eingegangen werden. Die nach Adam Smith als „Merkantilsystem“ bezeichnete wirtschaftspolitische Auffassung des 17. und 18. Jahrhunderts sah als „günstig“ die Handelsbilanz dann an, wenn als Ergebnis des gesamten Warenaustausches mit dem Auslande ein Überschufs des Ausfuhrwertes gegenüber dem Einfuhrwert verblieb, weil alsdann das Ausland diesen Wertüberschufs der Ausfuhr durch Zusendung baren Geldes an das Ausfuhrland bezahlen müsse. Als „ungünstig“ galt die Handelsbilanz, wenn sich ein Überschufs des Einfuhrwertes gegenüber dem Ausfuhrwert ergab, weil alsdann das Inland diesen Wertüberschufs der Einfuhr mit barem Gelde an das Ausland bezahlen müsse. Die „günstige“ Handelsbilanz wurde als Zeichen der Bereicherung angesehen, weil sie dem Lande Edelmetallgeld zuführte. Die „ungünstige“ Handelsbilanz erschien als ein Zeichen der Verarmung, weil dem Lande dadurch Edelmetallgeld entzogen wurde.

Diese Anschauung, die übrigens keineswegs während der Herrschaft des „Merkantilsystems“ ohne Anfechtung blieb, wurde später von der Freihandelsschule geradezu umgekehrt. Das Überwiegen des Ausfuhrwertes galt dieser Schule als ungünstig; sie erklärte sich das aus dem Mangel an Umlaufsmitteln und aus der Verschuldung an das Ausland. Das Überwiegen des Einfuhrwertes dagegen erschien der Freihandelsschule als Zeichen des Reichtums; denn sie schrieb diese Thatsache den Forderungsrechten gegenüber dem Auslande zu.

Keines dieser Extreme kann als allgemeingültig angesehen werden. Beide messen der Warenverkehrsbilanz — nur um diese drehte es sich bei dieser Handelsbilanzlehre — eine Bedeutung bei, die ihr nicht zukommt, und die sie heute weniger denn je hat. Aber nehmen wir einmal an, dafs in der That die Warenverkehrsbilanz entscheidend sei, so scheitert man doch daran, dafs diese Bilanz nicht genau ermittelt werden kann.

Es liegt in der Natur der Sache, dafs die Handelsstatistik die Ausfuhr nicht mit derselben Genauigkeit feststellen kann, wie die Einfuhr, zu deren genauester Anschreibung schon das durch die Einfuhrzölle bedingte grofse finanzielle Interesse drängte. Überdies erscheinen manche Teile des Exports in den statistichen Darstellungen überhaupt nicht. Schon oben ist darauf hingewiesen, dafs der Bau von Schiffen für das Ausland, der Verkauf von alten Schiffen an das Ausland und weiterhin die Verproviantierung und Ausrüstung der hinausfahrenden einheimischen Seeschiffe als Ausfuhr anzusehen sind, ohne indes in der Statistik genügend zum Ausdruck zu kommen. Diese Kosten sind keineswegs gering. Sir Robert Giffen hat in einem Vortrage vor der Royal statistical society im Januar 1899 den Bau von Schiffen für ausländische Rechnung und den Verkauf alter Schiffe an das Ausland auf 7 Mill. Pfd. St. für England beziffert. An Kohlen wurden auf englische Dampfer in englischen Häfen eingeschifft:

1895	9,41	Mill. Tons
1896	9,34	„ „
1897	10,46	„ „
1898	11,26	„ „

Inwieweit die Handelsstatistik die Ausfuhrmengen erfassen kann, hängt auch in nicht geringem Mafse von der Gestaltung der Materialerhebung ab. Änderungen in dieser Beziehung können die statistischen Zahlen über die Handelsbilanz sehr wesentlich verschieben. Die bekannte Umkehr der deutschen Handelsbilanz, die bis 1879 immer sehr „ungünstig" gewesen war, in eine „günstige" im Anfang der 80er Jahre hängt auch mit der Umgestaltung der Vorschriften über die Handelsstatistik (Gesetz vom 20. Juli 1879) zusammen. Die Ausfuhr ist seit Inkrafttreten dieses Gesetzes (seit 1. Januar 1880) ohne Zweifel genauer ermittelt worden als vorher. Aber selbst die beste Statistik kann die Gewähr nicht bieten, dafs die Warenmenge, die über die Grenze geht, dafs insbesondere die Ausfuhr vollständig festgestellt wird.

Ist es so schon zweifelhaft, ob die Menge der ausgeführten Waren ebenso genau ermittelt werden kann, wie die der eingeführten, so ergeben sich weitere Schwierigkeiten aus der Unmöglichkeit, den Wert für Einfuhr und Ausfuhr in vergleichbarer Weise genau festzustellen. Dafs die Wertermittlung auch bei gröfstem Eifer nicht fehlerlos sein kann, liegt in der Natur der Sache. Die Wertermittlung stützt sich ja nicht auf die thatsächlichen Preisabmachungen, sondern auf Schätzungen und ähnliche

Mittel, die einer subjektiven Verschiedenheit der Auffassung nicht entrückt sind. Selbst wenn es gelingt, die hierin liegende Fehlerquelle unschädlich zu machen, so tritt sofort eine neue Schwierigkeit ein dadurch, dafs die ermittelten Wertziffern überhaupt nicht vergleichbar sind. Die Statistik sucht den Wert zu ermitteln, den die Ware beim Überschreiten der Grenze hat. Dabei kann aber die durch die Frachtkosten bewirkte Wertverschiebung nicht berücksichtigt werden. Die ausländischen Waren haben bei Überschreitung unserer Grenze bereits die Kosten der Beförderung vom ausländischen Versendungsplatz bis zu unserer Grenze getragen und werden dementsprechend höher bewertet. Die inländischen Waren sollen bei Überschreitung unserer Grenze erst die Kosten der Beförderung bis zum ausländischen Empfangsplatze auf sich nehmen. Sie werden also an unserer Grenze im Verhältnis niedriger bewertet, als die an unsere Grenze gelangenden Einfuhrwaren. Vergleichbar wären die Wertziffern an der Grenze nur dann, wenn die Frachten entweder beiderseits zugezählt oder beiderseits in Abrechnung gebracht würden. Dazu aber fehlt die genaue zahlenmäfsige Unterlage.

Der beste Beweis dafür, dafs die statistischen Wertermittlungen für Einfuhr und Ausfuhr nicht genau sein können, ist die Thatsache, dafs die ganze Erde eine „ungünstige“ Handelsbilanz hat, wenn man die Zahlen des Specialhandels aller Länder zusammenzählt. Der Wertüberschufs der Einfuhr über die Ausfuhr im Specialhandel der ganzen Erde betrug:

	Milliarden Mark		Milliarden Mark
1886/1890 (durchschnittlich)	4,59	1894 (durchschnittlich)	5,25
1890	5,40	1895	5,10
1891	5,20	1896	5,71
1892	5,33	1897	5,14
1893	4,94		

Dazu kommt, dafs die thatsächliche Bewegung des Waren- und Edelmetallverkehrs der Auffassung nicht entspricht, nach der die „ungünstige“ Handelsbilanz dem Lande Geld abzieht, die „günstige“ ihr Geld zuführt. Wäre das richtig, so müfste das Verhältnis zwischen Einfuhr und Ausfuhr an Edelmetallen immer eine entgegengesetzte Bewegung innehalten, als das Verhältnis zwischen Ein- und Ausfuhr an Waren. Die deutsche Handelsstatistik ergiebt in dieser Beziehung folgende charakteristische Zahlen. Die Einfuhr betrug gegenüber der Ausfuhr im Specialhandel im ganzen:

	bei den Waren exkl. Edelmetalle	bei den Edelmetallen
1872/79	+ 9 204	+ 630
1880/84	— 244	— 146
1885/89	+ 880	+ 40
1890/94	+ 5 128	+ 422
1895/98	+ 4 134	+ 179

(+ Überschufs der Einfuhr, — Überschufs der Ausfuhr in Millionen Mark.)

Die Bewegung bei den Edelmetallen verläuft hiernach immer in derselben Richtung wie bei den Waren, also vollkommen anders, als es nach der Theorie der „günstigen Handelsbilanz“ geschehen müfste.

Mahnt schon das alles zur Vorsicht, so kommt noch weiter hinzu, dafs die sogenannte „ungünstige“ Handelsbilanz sich gerade in den notorisch wohlhabenden Ländern in besonders starker Weise zeigt. Die Einfuhr im Specialhandel war 1897 gröfser als die Ausfuhr:

in Grofsbritannien und Irland um 4,43 Milliarden M.
„ Deutschland . . . . . „ 1,05 „ „
„ Frankreich . . . . . . „ 0,29 „ „

u. s. w. Hier ist also — und zwar schon lange — die Handelsbilanz „ungünstig“. „Günstig“ dagegen ist sie u. a. in Rufsland mit 423 Mill. M. und in Oesterreich-Ungarn mit 19 Mill. M. Wertüberschufs der Ausfuhr. Europa im ganzen und ferner Afrika haben eine „ungünstige“, alle übrigen Erdteile dagegen haben eine „günstige“ Bilanz.

Diese Thatsachen sind so auffällig, dafs sie sich nicht lediglich mit der Ungenauigkeit der statistischen Ermittlungen erklären lassen. Es müssen materielle Gründe dafür vorhanden sein.

Hier drängt sich die Frage auf, ob überhaupt die Warenverkehrsbilanz ausreicht, um ein Urteil über die Stellung des Landes im internationalen Verkehr zu ermöglichen. Die Frage wird mit Recht fast allgemein verneint, und zwar heute mit noch viel gröfserem Recht, als vor 50 und 100 Jahren. Der Warenverkehr ist zwar eine sehr wichtige Ursache für das Entstehen internationaler Forderungsrechte und Verpflichtungen, aber doch nur e i n e Ursache unter mehreren. Forderungsrechte und Verpflichtungen entstehen noch durch manche andere Ursachen, durch den Reiseverkehr, durch die Leistung von Frachtdiensten und von Vermittlerdiensten (im internationalen Zwischen- oder Transithandel), durch Beteiligung an ausländischen Unternehmungen und an öffentlichen Anleihen des Auslandes, durch direkte Gewährung von Gelddarlehen an das Ausland. Es giebt eben eine grofse Menge internationaler Beziehungen, die nicht durch den Warenverkehr als solchen begründet werden, und die deshalb auch in der Handelsstatistik nicht erscheinen. Diese Forderungsrechte und Verpflichtungen können auch auf die Gestaltung der Warenbilanz zurückwirken. Wenn ein Land zahlreiche und grofse Forderungsrechte an das Ausland hat, so kann das den Warenexport niedriger gestalten, als den Warenimport. Das betr. Land kann dann Waren und Dienstleistungen der ihm verschuldeten Länder gebrauchen, ohne als Gegenleistung dorthin Waren senden zu müssen. Die Zinsen und Unternehmergewinne, die diese Länder an das Gläubigerland schulden, dienen zum Ausgleich für den Wertüberschufs der Einfuhr. Das Schuldnerland dagegen mufs einen gröfseren Export an Waren nach dem Gläubigerlande bewirken, um diesem gegenüber seine Verbindlichkeiten zu

decken. Der zu diesem Zwecke vorzunehmende Export mufs sich mit dem Sinken der Warenpreise und ferner mit der Entwertung der Zahlungsmittel des verschuldeten Landes noch steigern, weil alsdann gröfsere Warenmengen nötig sind, um die gleiche Schuldsumme auszugleichen.

Das Zurückbleiben des Ausfuhrwertes hinter dem Einfuhrwert kann also ein Beweis für die gröfsere finanzielle Leistungsfähigkeit des Landes sein, und umgekehrt kann das Überwiegen des Ausfuhrwertes ein Zeichen verminderter finanzieller Leistungsfähigkeit und stärkerer Verschuldung des Landes sein. Aber man darf das nicht ohne weiteres verallgemeinern. Das Überwiegen des Ausfuhrwertes kann auch ein Zeichen dafür sein, dafs die Produktion des Landes stark und energisch ausgedehnt wird, dafs das Land seine Schulden gegenüber dem Auslande vermindert hat und sich durch seine Ausfuhr Forderungsrechte gegen das Ausland verschafft, also sich zu günstigeren Verhältnissen emporarbeitet. Das Überwiegen des Einfuhrwertes kann auch beruhen darauf, dafs die ausländische Produktion immer gröfsere Teile des Inlandsmarktes auf Kosten der einheimischen Produktion an sich reifst, dafs die inländische Produktion geschwächt ist, und dafs das Inland durch seine Warenbezüge Schuldverbindlichkeiten gegen das Ausland übernimmt u. s. w. Niemals ist das zahlenmäfsige Verhältnis des Einfuhr- und Ausfuhrwertes allein mafsgebend. Erst durch den Vergleich mit der Gesamtheit der Forderungsrechte und Verpflichtungen, also mit der Zahlungsbilanz, kann die eigentliche Bedeutung der Warenverkehrsbilanz ermittelt werden. Die Zahlungsbilanz selbst ist aber sehr schwer genau zu ermitteln.

Für England ist zweifellos die Erklärung seiner „ungünstigen Handelsbilanz“ in seinen weitgehenden Forderungsrechten zu erblicken. England bezieht jetzt nach Giffen's Schätzungen jährlich über 70 Mill. Pfd. St. aus Schiffahrtsdiensten für das Ausland, über 90 Mill. Pfd. St. aus Zinsen und Unternehmergewinnen der englischen Kapitalanlagen im Auslande, 18 Mill. Pfd. St. aus seinen Zwischenhandelsdiensten. Diese drei Posten reichen schon aus, den Wertüberschufs der Einfuhr auszugleichen, der sich 1897 auf rund 158 Mill. Pfd. St., 1898 auf rund 177 Mill. Pfd. St. belief.

Auch für Deutschland ist die „ungünstige Handelsbilanz“ aus derartigen Gründen zu erklären. Deutschland gehört nicht mehr zu den armen Ländern. Sein Wohlstand hat sich gerade in den letzten Jahrzehnten erheblich gesteigert. Die deutschen Kapitalanlagen in ausländischen Wertpapieren schätzte Schmoller 1892 schon auf 10 Milliarden M. und die jährlichen Einkünfte daraus auf 500 Mill. M. Seitdem sind die Kapitalanlagen in solchen Papieren noch um mehrere Milliarden vermehrt worden. Dazu kommen die direkten Kapitalanlagen, die mindestens 3 Milliarden M. wahrscheinlich noch mehr betragen. Rechnet man hierzu noch die Ein-

künfte aus deutschen Frachtdiensten für das Ausland, so ist die Milliarde M. Wertüberschufs der Einfuhr bereits gedeckt.

Aus allem ergiebt sich, dafs jedenfalls nicht die Erzielung einer günstigen Handelsbilanz als das nächste Ziel der äufseren Handelspolitik gelten kann, sondern die Herbeiführung einer dauernd günstigen Bilanz unserer gesamten Forderungsrechte und Verbindlichkeiten gegenüber dem Auslande, gleichviel aus welchen Anlässen sie entstehen. Das allein entspricht dem Gesamtinteresse des Landes. —

Unter den Mitteln, die zur Herbeiführung dieses Zustandes angewandt werden können, steht heute die Zollpolitik und die damit zusammenhängende Handelsvertragspolitik so sehr im Vordergrunde, dafs diese zuerst besprochen werden müssen.

§ 2. **Die Zölle als Mittel der äufseren Handelspolitik.** Zölle sind Abgaben, die von den Waren aus Anlafs der Überschreitung der Landesgrenze erhoben werden. Man kann nicht sagen „bei Überschreitung der Grenze“, weil die Zollerhebung nicht selten von der Grenzüberschreitung räumlich und zeitlich getrennt ist.

Die Zölle dienen, vom Standpunkt der Handelspolitik aus betrachtet, dem Zwecke, die Warenbewegung über die Grenze zu erschweren. Die Erschwerung kann sich auf die Durchfuhr, die Ausfuhr und die Einfuhr erstrecken. Die Durchfuhrzölle wurden früher vielfach als Mittel handelspolitischer Kämpfe benutzt. Die neuere Entwicklung hat aber diese Form der Zölle fast ganz beseitigt. Man sah ein, dafs der Durchfuhrzoll die Umgehung der Vermittlung des betr. Zolllandes zur Folge haben kann, und dafs dadurch dem Lande die in der Regel hohen Gebühren der internationalen Handelsvermittlung und die Fracht- und Speditionseinnahmen aus Anlafs der Durchfuhr verloren gingen, und dafs anderseits die Durchfuhr eine Verstärkung des Wettbewerbes ausländischer Waren auf dem inländischen Markt nicht zur Folge hatte. Frankreich hat 1842, England, Belgien und Holland in den 50er Jahren, Deutschland 1861, Oesterreich 1864, die Schweiz 1874, Griechenland 1884 die Reste der Durchfuhrzölle beseitigt. In Rufsland spielen sie noch gegenüber persischen Erzeugnissen eine Rolle. Auch in verschiedenen afrikanischen Kolonien werden noch Durchfuhrzölle erhoben. Für die äufsere Handelspolitik der Kulturstaaten haben sie aber keine Bedeutung mehr.

Auch die Ausfuhrzölle hatten früher eine handelspolitische Bedeutung insofern, als sie Lebensmittel und Rohstoffe im Lande festhalten sollten. Aus handelspolitischen Rücksichten werden aber in den Kulturstaaten nur noch wenige Ausfuhrzölle erhoben. Im Interesse der Papierindustrie belegen z. B. Rufsland und Oesterreich noch ein Rohmaterial dieser Industrie, die Lumpen, mit Ausfuhrzöllen. Ebenso ging bis 1873 Deutschland vor. Im Interesse der Lederindustrie erhebt die Schweiz von Häuten und Fellen, im Interesse seiner Molkerei von Vieh Ausfuhrzölle u. s. w.

Aus polizeilichen und fiskalischen Rücksichten werden ebenfalls noch Ausfuhrzölle erhoben. Aber im ganzen ist ihre Bedeutung jetzt nur gering, und die Handelspolitik hat namentlich deshalb fast ganz auf Ausfuhrzölle verzichtet, weil sie eine wesentliche Stärkung der einheimischen gewerblichen Produktion nicht zur Folge haben, wohl aber die inländische Rohstoff- und Lebensmittelproduktion schädigen können durch Erschwerung der Konkurrenz auf dem Weltmarkt und durch den infolge verschärfter innerer Konkurrenz entstehenden Preisdruck.

Die Hauptbedeutung kommt jedenfalls heute den Einfuhrzöllen zu, und diese sollen deshalb hier allein besprochen werden.

Die Handelspolitik kann die Einfuhrzölle zunächst als Kampfzölle (Retorsionszölle) benutzen. Die Zölle werden dann für die Einfuhr aus einem bestimmten Lande über die allgemeingültigen Sätze hinaus erhöht, um auf diese Weise das betr. fremde Land zur Nachgiebigkeit gegen bestimmte Wünsche zu drängen oder an ihm für gewisse feindselige handelspolitische Mafsnahmen Vergeltung zu üben. Neuerdings sind die Kampfzölle namentlich in der Absicht benutzt worden, um ein Land zum Abschlufs eines Handelsvertrages zu bestimmen, trotzdem die Verhandlungen gescheitert waren. So 1886 zwischen Oesterreich und Rumänien, 1888 zwischen Frankreich und Italien, 1893 zwischen Deutschland und Rufsland und zwischen Frankreich und der Schweiz, 1894 zwischen Deutschland und Spanien. Neuerdings ist die Anwendung der Kampfzölle in Deutschland gegenüber den Vereinigten Staaten von Amerika angeregt worden.

Die Kampfzölle beruhen entweder auf besonderen Anordnungen im einzelnen Fall oder auf einem allgemeinen Kampfzollparagraphen des Zollgesetzes, der allgemein der Regierung das Recht giebt, unter bestimmten Voraussetzungen Kampfzölle zu erheben. Das letztere ist z. B. in Frankreich, in Italien, in Oesterreich-Ungarn, in Deutschland der Fall.

Als Beispiel genügt der Kampfzollparagraph des deutschen Zollgesetzes vom 15. Juli 1879 (§ 6). Hiernach kann mit Zustimmung des Bundesrates durch kaiserliche Verordnung angeordnet werden, dafs zollpflichtige Waren aus Staaten, welche deutsche Schiffe oder Waren ungünstiger behandeln als die anderer Länder, mit einem Zollzuschlag bis zu 50 Proz. belegt werden. Durch Gesetz vom 18. Mai 1895 ist dieser Zuschlag bis zu 100 Proz. für zollpflichtige Waren zugelassen und aufserdem bestimmt worden, dafs zollfreien Waren ein Zoll bis zu 20 Proz. des Wertes unter den gleichen Voraussetzungen auferlegt werden kann. In Oesterreich sind die entsprechenden Sätze: 30 Proz. Zuschlag für zollpflichtige und 15 Proz. des Wertes für zollfreie Waren, in Italien 50 bezw. 25 Proz. u. s. w.

Die Kampfzölle haben nur vorübergehend Geltung. Ihre Wirkung in dieser Zeit kann der einheimischen Produktion unter Umständen einen



augenblicklichen Vorteil bringen. Der Kampfzoll kann aber auch, wenn er ausländische Rohstoffe und Fabrikate trifft, auf die das Inland nicht verzichten kann, der inländischen Produktion und Konsumtion unmittelbar nachteilig werden. Dazu kommt, dafs das betreffende fremde Land die Antwort nicht schuldig bleibt und dadurch die Exportinteressen des Inlandes schwer zu schädigen vermag. Die Kampfzölle sind deshalb ein zweischneidiges Mittel, das man ohne dringendste Veranlassung nicht anwenden soll, umsomehr als man damit sehr oft das Ziel, das fremde Land zur Nachgiebigkeit zu veranlassen, gar nicht erreicht. Das betr. Land kann ev. der Wirkung des Kampfzolles dadurch ganz ausweichen, dafs es sich anderen Absatz- und Bezugsländern zuwendet. Wenn also auch den Kampfzöllen sogar die Billigung von Adam Shmith zur Seite steht, so ist es im allgemeinen doch besser, sie zu vermeiden.

Wichtiger als die vorübergehenden Kampfzölle sind für die Handelspolitik die ständigen Einfuhrzölle. An diese knüpfen denn auch die grofsen Streitfragen der äufseren Handelspolitik an.

Die äufsere Handelspolitik wendet die ständigen Einfuhrzölle als Mittel zur Erschwerung der ausländischen Konkurrenz an, sie will damit die einheimische Produktion schützen gegen nachteilige Einwirkungen dieser Konkurrenz, gebraucht also die Einfuhrzölle als Schutzzölle.

Die Einfuhrzölle sind aber nicht lediglich ein Mittel der Handelspolitik, sondern auch ein sehr wichtiges Mittel der Steuerpolitik. Jenachdem der handelspolitische oder der steuerpolitische Zweck überwiegt, unterscheidet man Finanzzölle und Schutzzölle. Nur die letzteren kommen für die äufsere Handelspolitik in Betracht. Aber sie erscheinen niemals in ganz reiner Form, weil alle Schutzzölle auch gleichzeitig steuerpolitischen Zwecken dienen und dienen sollen. Bei der thatsächlichen Gestaltung der Schutzzölle haben die steuerpolitischen Interessen sehr stark mitgesprochen. Insbesondere bei der Wendung Deutschlands zum Schutzzollsystem 1879 hat das finanzielle Interesse des Reichs neben dem handelspolitischen eine grofse Bedeutung gehabt. Das steuerpolitische Interesse würde bei den Schutzzöllen erst dann verschwinden, wenn die Zölle zu Prohibitivzöllen gesteigert würden, d. h. wenn sie die Einfuhr nicht nur erschweren, sondern unmöglich machen. Erst dann würde ein Schutzzoll in reiner Form vorliegen. Das steuerpolitische Interesse ist in der Regel stark genug, um eine solche Steigerung der Schutzzölle zu verhindern.

Auch die Finanzzölle erscheinen selten in ganz reiner Form. Ein reiner Finanzzoll würde erst dann vorliegen, wenn dem Zoll jede unmittelbare und auch jede mittelbare handelspolitische Wirkung fehlt. Eingeführt wird der Finanzzoll stets ohne die Absicht einer handelspolitischen Wirkung. Thatsächlich haften ihm aber nicht selten mittelbar derartige Wirkungen an. Wenn Deutschland die Kaffeeeinfuhr mit Zöllen

belegt, so liegt darin ein gewisser Schutz für die deutsche Fabrikation von Cichorie und sonstigen Kaffeeersatzmitteln. Wenn der Reis auch als Rohmaterial der Stärkefabrikation hoch verzollt werden mufs, so liegt darin auch ein mittelbarer Schutz derjenigen einheimischen Stärkefabrikation, welche sich einheimischer Rohmateriatien bedient u. s. w. Es kommt also auch bei Finanzzöllen leicht zu mittelbaren handelspolitischen Wirkungen.

Für die Zwecke der äufseren Handelspolitik können sowohl Wertzölle, als auch specifische Zölle verwendet werden. Die Wertzölle stufen sich lediglich nach dem „Wert“ der eingeführten Warenmengen ab und lassen sich sehr einfach ausdrücken. Man kann, wenn man will, den ganzen Zolltarif in einen Satz zwängen, der dann besagt, dafs von allen Waren x Proz. des Wertes zu erheben sind. Auch wenn man den zu erhebenden Prozentsatz für die einzelnen Warengruppen verschieden gestaltet, ist der Wertzolltarif doch verhältnismäfsig kurz und übersichtlich. Um so gröfser sind die Schwierigkeiten bei der praktischen Handhabung, weil in jedem Falle das, was der Zolltarif als „Wert“ angesehen wissen will, festgestellt werden mufs. Das erfordert viel Arbeit und Kosten und sichert doch eine korrekte Ermittlung nicht. Der „Wert“ ist kein objektiver, sondern ein subjektiver Mafsstab. Persönlichen Auffassungen ist ein grofser Spielraum bei der Wertermittlung gegönnt, und Durchstechereien und Betrügereien sind dabei leicht möglich. Das steuerpolitische Interesse wird deshalb beim Wertzollsystem nicht immer genügend gewahrt. Für die handelspolitischen Zwecke kann das Wertzollsystem eine Handhabe bieten, durch allerlei belästigende Mafsregeln aus Anlafs der Wertermittlung der Einfuhr Hindernisse in den Weg zu legen, die noch empfindlicher sind, als die Höhe der Zölle. Die Einfuhr nach den Vereinigten Staaten von Amerika z. B. leidet unter der rigorosen Art der Feststellung des Warenwertes noch viel mehr als unter den hohen Wertzöllen, die dort erhoben werden. Im übrigen bleibt der Schutz, den die Wertzölle bieten, zwar dem relativen Betrage nach stets gleich hoch, mögen die Warenpreise steigen oder fallen; aber sein absoluter Betrag schwankt mit den Preisen auf und nieder. Für die Erreichung der handelspolitischen Zwecke ist das insofern nachteilig, als in Zeiten gedrückter Preise die alsdann oft wünschenswerte Verstärkung des Schutzes ohne Änderung des Zolltarifs nicht eintritt. Die steuerpolitischen Interessen können dadurch beeinträchtigt werden, dafs der absolute Zollertrag starken Schwankungen unterliegt. Im allgemeinen führen also steuer- und handelspolitische Interessen dazu, die Form der Wertzölle zurückzudrängen. In den europäischen Staaten ist deshalb auch diese Form der Zölle nur noch wenig in Gebrauch. Überseeische Gebiete wenden dagegen die Wertzölle häufiger an, und namentlich die Vereinigten Staaten von Amerika halten daran fest, hauptsächlich deshalb, weil sie in der Wertfeststellung ein

Mittel erblicken, unbequeme Zufuhren aus dem Auslande auf das äufserste zu erschweren.

Die specifischen Zölle setzen an die Stelle des subjektiven Mafsstabes des Wertes einen der Willkür der einzelnen entrückten objektiven Mafsstab, wie die Stückzahl, das Hohlmafs, das Längenmafs und vor allem das Gewicht. Zahl, Mafs und Gewicht lassen sich mit geringerer Arbeit und geringeren Kosten und mit gröfserer Korrektheit feststellen als der Wert, und Unredlichkeiten sind schwerer möglich. Vollkommen unberücksichtigt bleibt aber der Wert bei den specifischen Zöllen nicht. Die grofsen Warengruppen der Zolltarife enthalten schon durch die Abstufung der Zollsätze für die gleiche Gewichts- (Mafs- oder Zahl-)Einheit eine gewisse Anpassung an die Wertverschiedenheit, natürlich nur in groben Umrissen. Weiter werden in den einzelnen Warengruppen selbst wieder gewisse Unterschiede nach dem Wert gemacht. Feinere und deshalb wertvollere Gewebe z. B. haben für die gleiche Einheit höhere Sätze zu zahlen als gröbere Gewebe gleicher Art. Aber soweit hierbei der Wert berücksichtigt wird, geschieht es im Gesetz, und den ausführenden Beamten ist nicht die Wertermittlung im einzelnen Fall, sondern nur die Feststellung der objektiven Kriterien zugewiesen, nach denen sich die Einordnung unter die verschiedenen Positionen des Zolltarifs richtet.

In formeller Beziehung wird der auf specifischen Zöllen aufgebaute Zolltarif umfangreicher und schwerer übersichtlich. Aber seine Handhabung ist einfacher. Das macht ihn namentlich für die steuerpolitischen Zwecke geeigneter, als den Wertzolltarif. Dazu kommt, dafs der absolute Zollertrag hier von den Preisverschiebungen nicht unmittelbar abhängig ist und deshalb leichter im voraus abgeschätzt werden kann. Nur insoweit, als die Preisverschiebungen auf die Menge der Einfuhr Einflufs haben, wird der absolute Zollertrag davon berührt.

Für die handelspolitischen Zwecke haben die specifischen Zölle den Vorteil, dafs ohne Änderung der Zollsätze der Schutz, den der Zoll der einheimischen Produktion bietet, dann am höchsten ist, wenn die Preise am niedrigsten stehen, also ein höherer Schutz erforderlich wird. Denn der absolute Betrag des specifischen Zolles bleibt für die gleiche Menge unverändert; seine relative Bedeutung bewegt sich aber immer in entgegengesetzter Richtung wie die Bewegung der Preise. Je mehr die Preise sinken, einen desto gröfseren Prozentsatz des Wertes machen die specifischen Zölle aus. Im allgemeinen lassen sich also die handelspolitischen Zwecke besser mit den specifischen Zöllen erreichen, soweit nicht das Interesse besteht, nicht nur durch die Höhe des Zolles, sondern auch durch sonstige Erschwerungen beim Verzollungsverfahren die Einfuhr fernzuhalten. Die Hauptrolle spielen heute die specifischen Zölle.

Theorie und Praxis haben sich zu den Einfuhrschutzzöllen sehr verschieden gestellt je nach den Hauptrichtungen, die man nach Lage der

Verhältnisse für die äufsere Handelspolitik glaubte empfehlen oder anwenden zu wollen.

Die merkantilistische Theorie und Praxis verfolgte namentlich den Zweck, die inländische gewerbliche Produktion zu entwickeln und sowohl für die Versorgung des einheimischen Marktes als auch für den Export besonders leistungsfähig zu machen. Daher wurde in Theorie und Praxis die Anwendung der Einfuhrschutzzölle auf ausländische gewerbliche Erzeugnisse in den Vordergrund geschoben. Für landwirtschaftliche Erzeugnisse und überhaupt für fremde Roh- und Hilfsstoffe hielt man dagegen die möglichste Erleichterung der Einfuhr für das Richtige, um der inländischen gewerblichen Produktion billige Rohstoffe und Lebensmittel zu sichern. Dieses System, dessen Berechtigung für eine bestimmte Zeit nicht in Abrede zu stellen ist, führte in der Praxis schliefslich zu einer einseitigen Bevorzugung der gewerblichen Interessen. Die landwirtschaftlichen Interessen wurden vernachlässigt, ganz besonders in Frankreich.

In Frankreich kam denn auch — und zwar durchaus im Zusammenhang mit den thatsächlichen Bedrängnissen der Landwirtschaft, weiterhin aber auch mit der Umgestaltung der philosophischen Anschauungen — gegen jene Einseitigkeit eine Reaktion zu stande, die freilich in der Hauptsache auf die Wissenschaft beschränkt blieb. Diese Reaktion liegt in der physiokratischen Schule vor. Sie schob einseitig die Interessen der bisher vernachlässigten Landwirtschaft in den Vordergrund. Von diesem Standpunkt aus kam François Quesnay, der Begründer des Systems, dazu, für die positive Ordnung, d. h. für die thatsächlichen Verhältnisse, die er der abstrakten natürlichen Ordnung gegenüber stellte, keineswegs absolute Handelsfreiheit zu verlangen, sondern Importfreiheit für gewerbliche Erzeugnisse und Exportfreiheit für landwirtschaftliche Erzeugnisse. Den Import landwirtschaftlicher Erzeugnisse für die positive Ordnung zu erschweren, lag durchaus im Sinne Quesnay's. Er verwies dafür ausdrücklich auf das englische System, welches die Getreideeinfuhr verbot, so lange der inländische Preis des Getreides eine bestimmte Höhe nicht überschritt. Quesnay schlug selbst einen bestimmten Grenzpreis des Getreides (18 Livres pro Septier) vor und verwies nur für den Fall einer übertriebenen Preissteigerung im Innern Frankreichs auf die Zulassung der freien Getreideeinfuhr. Die allgemeine und absolute Freiheit des internationalen Handels empfahl Quesnay nur für die natürliche, d. h. abstrakte und ideale Ordnung der Dinge.

Adam Smith und noch mehr David Ricardo erst verlangten sowohl für landwirtschaftliche als auch für gewerbliche Erzeugnisse völlige Handelsfreiheit und zwar mit einer ganz abstrakt zugeschnittenen Beweisführung. Dabei ist nicht zu vergessen, dafs es Adam Smith und seiner Schule darauf ankam und ankommen mufste, das bisherige

System behördlicher Bevormundung zu beseitigen und so die Bahn für die Bethätigung der menschlichen Arbeit frei zu machen, der ja durch die technischen Umwälzungen seit Ende der 60er Jahre des 18. Jahrhunderts ein Feld von bisher ungeahnter Weite eröffnet war, und die hierbei durch das Bevormundungssystem nur gehindert werden konnte.

Die ganze Lehre hatte durch Adam Smith und seine Schule ein abstraktes und kosmopolitisches Gepräge erhalten; in Bezug auf die Handelspolitik war das, was jene lehrten, in der That eine von den thatsächlichen Zuständen abgekehrte Weltwirtschaftslehre, der man deshalb auch in der Theorie eine allgemeine und unbedingte Bedeutung zuschrieb.

Darin lagen Gefahren für alle Länder, die noch nicht auf der Höhe der englischen industriellen Leistungsfähigkeit standen, aber die Bedingungen einer grofsen industriellen Entwicklung in sich vereinigten. Dafs dagegen ein Mann von so praktischem Blick und so nationaler Gesinnung wie Friedrich List reagieren mufste, liegt auf der Hand. List lenkte den Blick wieder auf die thatsächlichen Verhältnisse und Bedürfnisse und auf die politische und wirtschaftliche Existenzberechtigung der einzelnen Nationen zurück. Er schob die abstrakte Weltwirtschaftspolitik beiseite und pflanzte das Banner einer kraftbewufsten Volkswirtschaftspolitik auf. Nicht der alte Polizeistaat war es, den er anstrebte, sondern eine frei sich bewegende und durch innere Schranken nicht gestörte Nation, für die er aber das Recht und die Pflicht in Anspruch nahm, ihre nationalen politischen und wirtschaftlichen Interessen gegenüber den anderen Nationen zu verteidigen. List zerstörte auch den Wahn von der ewigen und unbedingten Allgemeingültigkeit der Smith-Ricardo'schen Freihandelslehre; er zeigte gerade, dafs die wirtschaftlichen Interessen und Bedürfnisse der verschiedenen Nationen zu derselben Zeit und die der einzelnen Nation zu verschiedenen Zeiten von einander abweichen, und verlangte deshalb nachdrücklich, dafs die Handelspolitik sich dieser Verschiedenheit anpassen müsse. Die relative Gleichberechtigung der verschiedenen handelspolitischen Systeme und der relative, zeitlich und räumlich beschränkte Wert jedes einzelnen Systems wurde dadurch von List zur Geltung gebracht. List ist niemals ganz unbedingt ein Anhänger des Schutzzollsystems gewesen. Für ihn war dieses System nur ein Mittel der Handelspolitik, das unter bestimmten Voraussetzungen und für bestimmte Zeiten angewendet werden mufs. Von diesem Standpunkt aus kam List, dessen ganzer Feuereifer sich auf die Förderung der politischen und wirtschaftlichen Interessen der deutschen Nation richtete, zu der Forderung eines Schutzzollsystems für die deutsche Industrie, aber zur Ablehnung der Einfuhrschutzzölle für die Landwirtschaft. Äufserlich stimmt das mit der Richtung der merkantilistischen Handelspolitik überein. Aber List fafste die ganze Frage viel tiefer auf, weil er sie im innigsten Zu-

sammenhange mit den geschichtlich gewordenen Verhältnissen und den thatsächlichen Bedürfnissen untersucht hatte; überdies befürwortete er nur Einfuhrzölle, nicht auch Ausfuhrzölle, und auch jene nur als vorübergehende Mafsregel zum Zweck der industriellen Erziehung der Nation.

Dafs Friedrich List für Deutschland landwirtschaftliche Schutzzölle ebenso scharf ablehnte, wie er industrielle Schutzzölle forderte, erklärt sich aus den Zeitverhältnissen und ist ein weiteres Zeichen für den ungemein praktischen Blick dieses bedeutenden Mannes. Deutschland war damals noch im wesentlichen Ackerbaustaat, und eine besondere handelspolitische Förderung der Landwirtschaft war schon aus diesem Grunde nicht erforderlich. Überdies wurde die deutsche Landwirtschaft nicht durch eine starke auswärtige Konkurrenz bedrängt. Dagegen war Deutschland in Bezug auf industrielle Produktion noch in einem frühen Stadium der Entwicklung, und seine junge Industrie stand einer sehr energischen Konkurrenz der englischen, um reichlich ein halbes Jahrhundert älteren Industrie gegenüber. Da List mit Recht die Emporbringung einer deutschen Industrie aus politischen und wirtschaftlichen Rücksichten als unbedingt erforderlich ansah, so war für ihn die notwendige Richtung der deutschen Handelspolitik unabweisbar vorgezeichnet. Es konnte damals nur darauf ankommen, die Bedingungen einer gesunden industriellen Entwicklung Deutschlands herzustellen. Deshalb befürwortete er Schutzzölle für die Industrie und nur für diese.

In dem Gesagten liegen schon die Kriterien zur Würdigung der geschichtlichen Bedeutung der Smith-Ricardo'schen Freihandelslehre und der List'schen Industrieschutzzolllehre. Jene hat das System der behördlichen Bevormundung des wirtschaftlichen Lebens gebrochen. Diese hat Deutschland und andere in ähnlicher Lage befindliche Nationen rechtzeitig und wirksam davor gewarnt, voreilig und vorzeitig die abstrakte Freihandelslehre in die praktische Handelspolitik einzuführen. Beides hat für die thatsächliche Entwicklung grofse Bedeutung gehabt.

Neuerdings ist weniger in der Theorie als in der Praxis der Gedanke, durch Einfuhrzölle die inländische Produktion zu schützen, auch auf die Landwirtschaft übertragen worden in denjenigen Ländern, deren Landwirtschaft einer starken ausländischen Konkurrenz infolge der gesteigerten Leistungsfähigkeit des Verkehrswesens ausgesetzt worden ist. Die Sachlage hat sich dadurch für die Landwirtschaft wesentlich gegen List's Zeiten geändert. Das Bedürfnis, die Landwirtschaft gegen eine ungesunde Einwirkung ausländischen Wettbewerbes zu schützen, hat sich vielfach geltend gemacht, und wo diese Voraussetzung gegeben ist, können vielleicht Zweckmäfsigkeitsgründe, aber nicht grundsätzliche Bedenken gegen landwirtschaftliche Schutzzölle erhoben werden.

Durch diese Ausführungen sind wir in die grofse Streitfrage der handelspolitischen Systeme hineingeraten, die sich ja gerade an die Ein-

fuhrzölle anschliefst. Zwei Systeme sind hier zu unterscheiden, das Freihandelssystem und das Schutzzollsystem. Das Freihandelssystem bedeutet nicht die Freiheit von Zöllen überhaupt, sondern nur die Freiheit von Schutzzöllen. Das Wesen des Freihandelssystems besteht darin, dafs es die Zölle nur als Mittel der Steuerpolitik, aber nicht als Mittel der Handelspolitik anerkennt. Finanzzölle vertragen sich in der Theorie und in der Praxis sehr gut mit dem Freihandelssystem. Das Schutzzollsystem dagegen will die Zölle vor allem als Mittel der Handelspolitik verwenden, ohne sie deshalb als Mittel der Steuerpolitik zu verwerfen. Hier werden also steuer- und handelspolitische Zwecke neben und mit einander verfolgt, aber der Nachdruck wird auf die letzteren gelegt.

Das Schutzzollsystem kann in dreifacher Ausgestaltung erscheinen, einmal als Industrieschutzsystem, weiter als Agrarschutzsystem und endlich, um mit LEXIS zu reden, als das System der Solidarität der protektionistischen Interessen. Letzteres wird vielfach als besonderes System dem Industrie- und dem Agrarschutzzollsystem gegenüber gestellt. Mir scheint das nicht berechtigt. Das Schutzzollsystem will stets diejenigen inländischen Produktionsinteressen schützen, welche eines Schutzes bedürfen. Besteht dieses Bedürfnis lediglich bei der Industrie, so beschränkt sich das System auf den Industrieschutz; besteht das Bedürfnis nur bei der Landwirtschaft, so kann sich das System auf landwirtschaftliche Schutzzölle beschränken; besteht das Bedürfnis bei beiden Gruppen, so müssen auch beide berücksichtigt werden. Hier liegt also kein prinzipieller, sondern nur ein durch die thatsächlichen Verhältnisse bedingter Gradunterschied vor. „Schutz der nationalen Arbeit“ und möglichste Unabhängigkeit vom Auslande wird dabei in jedem Falle angestrebt, nur nimmt dieses Streben je nach den Verhältnissen eine verschiedene Richtung an.

Die Frage, ob das Freihandels- oder das Schutzzollsystem das richtige ist, läfst sich nicht allgemein beantworten. Schon im ersten Paragraphen dieses Kapitels ist gezeigt, dafs man sich vor einfacher Übertragung der Grundsätze, die innerhalb des einzelnen Landes richtig sein können, auf die internationale Handelspolitik hüten mufs. Darin liegt, dafs man das Freihandelssystem nicht a priori mit theoretischen Gründen als das einzig richtige hinstellen kann. In Wirklichkeit kann das Freihandelssystem weder eine allgemeine räumliche noch eine allgemeine zeitliche Bedeutung beanspruchen.

Dafs ihm eine allgemeine räumliche Bedeutung thatsächlich nicht zukommt, zeigt die verschiedene Richtung der Handelspolitik in den einzelnen Staaten. Die meisten Kulturländer befolgen jetzt eine Schutzzollpolitik, die in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Rufsland am schärfsten ausgeprägt ist. Die Zölle beziehen sich naturgemäfs meist auf Industrieerzeugnisse; aber wo wichtige landwirtschaftliche Interessen zu schützen sind, bestehen auch landwirtschaftliche Schutz-

zölle. Das Freihandelssystem beherrscht die englische Handelspolitik der letzten Jahrzente; das beruht dort weniger auf theoretischer Vorliebe für dieses System, als auf der Überlegenheit, die durch die Gunst der natürlichen Lage und durch die Priorität der grofsgewerblichen Entwicklung geschaffen war, und die zum Teil auch heute noch besteht. Auch Holland und die skandinavischen Reiche haben den Grundsätzen des Freihandels zwar nicht in demselben Mafse wie England, aber doch mehr als andere Kulturstaaten Rechnung getragen und mufsten es thun, weil sie für wichtige Bedarfsartikel eine eigene Produktion und auch die Bedingungen für deren Entwicklung nicht haben. Die Hinneigung zum Freihandel erklärt sich in diesen Ländern aus den thatsächlichen Bedürfnissen. Dasselbe gilt aber auch für die dem Schutzzoll zuneigenden Länder; es ist schwer verständlich, wie das von manchen Seiten noch bestritten werden kann. Das Verständnis für das wirtschaftliche Leben und die Erkenntnis der eigenen volkswirtschaftlichen Interessen ist in Deutschland, in Oesterreich, in Italien, in Frankreich, in den Vereinigten Staaten von Amerika u. s. w. nicht geringer als in England, Holland oder Skandinavien. Preist man es bei letzteren als Ausflufs volkswirtschaftlicher Weisheit, wenn sie sich mehr dem Freihandel anschliefsen, so sollte man an der Klugheit der ersteren nicht lediglich deshalb zweifeln, weil sie — zum Teil in scharfem Gegensatz zu den Lehren ihrer volkswirtschaftlichen Theoretiker — anders vorgehen.

Dafs die Freihandelslehre auch in zeitlicher Beziehung nicht eine allgemeine und unbedingte Bedeutung beanspruchen kann, ergiebt sich aus dem geschichtlichen Wechsel der handelspolitischen Systeme. Geradezu typisch ist in dieser Beziehung die Entwicklung Englands, des Landes also, welches dem Freihandel jetzt soweit Rechnung trägt, dafs es nur noch einige, allerdings für die Steuerpolitik sehr wichtige Finanzzölle erhebt.

England hat im 17. und 18. Jahrhundert eine zwar von Fall zu Fall vorgehende, aber durchaus konsequente und systematische Schutzzollpolitik befolgt. Diese Schutzzollpolitik ist bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts beibehalten worden, und so eifrig die klugen Engländer den europäischen Kontinentalstaaten den Übergang zum Freihandel empfahlen — natürlich im wohlverstandenen Interesse der englischen Industrie —, so wenig dachten sie selbst daran, ihre Schutzzollpolitik aufzugeben. Es ging damit in den ersten Jahrzenten ebenso wie jetzt mit dem Bimetallismus. Die englischen Anhänger des Bimetallismus empfehlen mit bemerkenswertem Eifer anderen Ländern den Übergang zur Doppelwährung, aber sie erklären mit einer Bestimmtheit, die an Deutlichkeit nicht das mindeste zu wünschen übrig läfst, dafs England seine eigene Goldwährung zu Gunsten einer internationalen Doppelwährung nicht aufgeben werde. Adam Smith hatte seine glänzende Befürwortung des Freihandels schon

1776, RICARDO seine blendende theoretische Begründung der Allgemeingültigkeit dieses Systems schon 1817 veröffentlicht. Aber das Schutzzollsystem Englands wurde zunächst ruhig beibehalten, ja es wurde noch weiter ausgebaut. Die englischen Schutzzölle hatten sowohl die landwirtschaftlichen als auch die gewerblichen Erzeugnisse betroffen; jene wurden zeitweilig sogar energischer geschützt als diese, und noch in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts wurden im Interesse des englischen Getreidebaues und der englischen Schafzucht neue Schutzmaſsregeln eingeführt. Es ist bezeichnend, daſs bis 1831 England den Zoll auf Rohbaumwolle im Interesse des Schutzes der englischen Wollerzeugung und Wollverarbeitung beibehielt, nachdem 1802 noch ein besonderer Wollzoll eingeführt worden war. Erst allmählich drängten mit dem Aufkommen der Groſsindustrie deren Interessen in den Vordergrund, und diese Interessen waren es auch, die den berühmten Feldzug der Anti-corn-law-league gegen die Getreidezölle unter Führung von RICHARD COBDEN hervorriefen und mit der Ermäſsigung und mit der späteren gänzlichen Aufhebung der Getreidezölle 1846 die energische Wendung zum Freihandel einleiteten. Für die gewerblichen Erzeugnisse waren mit der zunehmenden Leistungsfähigkeit der englischen Industrie schon in den 20er und 30er Jahren einige Ermäſsigungen festgesetzt worden. Auf dieser Bahn ging England, dessen industrielle Überlegenheit immer mehr zu Tage trat, in den 40er und 50er Jahren energisch weiter, und — drei Menschenalter nach dem Erscheinen von ADAM SMITH's berühmtem Werk — im Jahr 1860 endlich war die völlige Beseitigung der industriellen wie der landwirtschaftlichen Schutzzölle erreicht. Man hatte sie eben nicht mehr nötig. Drei Jahrzehnte hindurch hat dann in England das Freihandelssystem unangefochten geherrscht, weil es den Interessen des Landes entsprach. In den 90er Jahren begann sich ein Umschwung zu vollziehen. Die Industrie anderer Länder, namentlich Deutschlands, war so mächtig herangewachsen, daſs die industrielle Vorherrschaft Englands auf wichtigen Märkten und in wichtigen Artikeln erschüttert wurde. Immer häufiger und immer lauter erhoben sich in England Stimmen, welche den völligen Freihandel nicht mehr als den englischen Interessen dienlich anerkennen wollten. Mit dem Gedanken an Schutzzölle befreundete man sich immer mehr; aber nicht das „Great Britain“, sondern das „Greater Britain“ soll durch solche Schutzzölle geschützt werden. England strebt nach dem wirtschaftlichen Zusammenschluſs mit seinen Kolonien zu einer zollpolitischen Einheit, und für den Verkehr dieser mit der übrigen Welt soll der Freihandel dann nicht mehr maſsgebend sein. Der erste offizielle Schritt auf dieser Bahn ist durch die Kündigung des Handelsvertrages mit Deutschland am 30. Juli 1897 erfolgt. England hat hierdurch für jene weitausschauenden Pläne freie Hand bekommen. Prinzipiell hat England damit schon den Boden des Freihandels ver-

lassen. Die Entwicklung führt hier zu einem ähnlichen Ziele, wie es sich in engeren räumlichen Ausmessungen für Deutschland ergeben hat. Auch hier ist an die Stelle der früheren zollpolitischen Beschränkung des Verkehrs zwischen kleineren Wirtschaftsgebieten der freie Verkehr zwischen diesen Gebieten, aber auch die Zusammenfassung derselben zu einem einheitlichen, nach aufsen hin durch Zölle geschützten Wirtschaftsgebiet getreten.

Was ergiebt sich nun aus diesen räumlichen Verschiedenheiten und diesen zeitlichen Verschiebungen der Richtung der äufseren Handelspolitik? Genau das, was FRIEDRICH LIST schon der Welt zu zeigen versucht hatte, nämlich dafs der Freihandel in räumlicher und in zeitlicher Beziehung nur eine relative Bedeutung hat, und dafs für die Anwendung oder Nichtanwendung dieses Systems nicht theoretische Lehren, sondern praktische Bedürfnisse mafsgebend sein müssen. Ganz dasselbe gilt — wie ohne weiteres klar ist — für das Schutzzollsystem. Es ist deshalb vollkommen müfsig, das eine wie das andere System mit allgemeinen Gründen zu verteidigen oder zu bekämpfen.

Man mufs aber noch einen Schritt weiter gehen und die Frage aufwerfen, ob sich für die einzelne Volkswirtschaft überhaupt die Möglichkeit ergiebt, in einer bestimmten Zeit entweder nur den Freihandel zu pflegen oder nur mit Schutzzöllen zu arbeiten, oder ob nicht die einzelne Volkswirtschaft für die verschiedenen Produktionszweige verschieden vorgehen mufs. Jede unbefangene Prüfung der Thatsachen führt dazu, dafs unbeschadet der allgemeinen Grundrichtung der handelspolitischen Mafsnahmen, wie sie durch die wirtschaftliche Stellung des Landes zu anderen bedingt wird, doch ein schablonenmäfsiges Vorgehen nicht möglich ist. Nehmen wir ein Beispiel. Deutschland schützt seine Wolltextilindustrie durch Schutzzölle auf Wollwaren. Deutschland hat aber auch im allgemeinen den Schutz landwirtschaftlicher Interessen durch Zölle in die Grundsätze seiner Handelpolitik aufgenommen. Auf Grund dessen verlangt die Landwirtschaft u. a. einen Wollzoll, um die deutsche Schafzucht gegen die auswärtige Konkurrenz zu schützen. Trotz der so viel besprochenen „Solidarität“ der wirtschaftlichen Interessen bekämpft die Wolltextilindustrie den Wollzoll mit grofsem Eifer und weist nach, dafs sie dadurch schwer geschädigt würde, ohne dafs der deutschen Schafzucht dadurch ein wesentlicher Aufschwung verschafft werden könne. Daraus ergiebt sich für die Regierung die Pflicht, zu prüfen, inwieweit die Hoffnungen der Landwirte und die Befürchtungen der Wollindustriellen begründet sind, und welche dieser entgegenstehenden Interessen für die Gesamtheit als wichtiger gelten müssen. Bisher hat sich die Regierung gegen den Wollzoll entschieden, verläfst also in diesem Falle den ausdrücklich proklamierten Schutz der nationalen Arbeit auch für die Landwirtschaft. Solche Fälle lassen sich in grofser Zahl finden.

Sie zeigen, dafs man nicht vom Standpunkt des allgemeinen Systems aus die Zollfrage für den einzelnen Produktionszweig lösen kann, so bequem und einfach das auch wäre, sondern dafs man den mühseligen Weg einer gründlichen Prüfung der besonderen Verhältnisse jedes einzelnen Produktionszweiges beschreiten mufs, wenn man Mifsgriffe vermeiden will. So wie also die Grundrichtung der äufseren Handelspolitik im allgemeinen durch die in einer gegebenen Zeit obwaltenden wirtschaftlichen Bedürfnisse bestimmt wird, so mufs auch die besondere Richtung der Handelspolitik für jeden Produktionszweig auf Grund der in einer gegebenen Zeit vorhandenen besonderen Bedürfnisse dieses Zweiges ermittelt werden. Nirgends ist die Schablone des allgemeinen Prinzips gefährlicher als in wirtschaftlichen Fragen. Es genügt nicht, sich über die allgemeine Richtung der äufseren Handelspolitik klar zu werden; auch die Nutzanwendung dieser allgemeinen Richtung auf den einzelnen Fall bedarf einer besonderen Untersuchung. Dafs man sich diese Unbequemlichkeit bei dem praktischen Vorgehen nicht selten erspart hat, beweist nichts dagegen. Noch weniger kann man dafür auf den Umstand verweisen, dafs gerade Friedrich List das Schutzzollsystem als solches unter bestimmten Voraussetzungen angewendet sehen wollte. List hatte die Absicht und nach den Zeitverhältnissen die Aufgabe, nicht einzelne Schutzzölle vorzuschlagen, sondern die allgemeine Richtung der äufseren Handelspolitik festzustellen. Diese allgemeine Richtung bestimmte sich in jener Zeit für Deutschland nicht dahin, diese oder jene einzelne Industrie in die Höhe zu bringen, sondern dahin, überhaupt eine vielseitige deutsche Industrie zu entwickeln. List mufste also die industrielle Erziehung schlechthin durch Schutzzölle befürworten. Wo sich heute eine ähnliche Sachlage wiederholt, oder wo aus anderen Gründen die allgemeine Richtung der äufseren Handelspolitik bestimmt werden mufs, wird man ganz ähnlich handeln müssen. Ist aber an der Hand der Bedürfnisse der Volkswirtschaft diese allgemeine Richtung festgestellt, und geht es an die zu ihrer Durchführung nötige Einzelarbeit, so kann man nicht in Bausch und Bogen alles nach einem Schema behandeln, sondern mufs individualisieren und in jedem Fall das der Gesamtheit Zuträglichste zu erkennen bemüht sein.

Die allgemeine Richtung der Handelspolitik wird und mufs dem Freihandel zugewendet sein, wenn das Land eine so specielle Ausgestaltung seiner Produktion hat, dafs es mit anderen Ländern nirgends zu konkurrieren hat. Finanzzölle kann es dann immer noch erheben, aber für Schutzzölle ist kein Anlafs da. Ist aber die Gestaltung der Produktion aus natürlichen und geschichtlichen Gründen derart, dafs auf dem in- und ausländischen Markt die Konkurrenz mit anderen Ländern aufzunehmen ist, dann kann die äufsere Handelspolitik sich von dem Freihandel möglicherweise abwenden müssen. Das wird dann nötig

sein, wenn die ausländische Konkurrenz überlegen ist, sei es dafs sie sich auf eine längere Entwicklung stützen kann, sei es dafs ihr natürliche Umstände oder wirtschaftspolitische Mafsnahmen oder politische Ereignisse einen besonderen Vorsprung verschaffen. Wenn zwei Ackerbaustaaten, die den Schwerpunkt der landwirtschaftlichen Arbeit auf dieselbe Frucht legen müssen, oder wenn zwei Industriestaaten, deren Hauptgewerbezweige gleichartig sind, neben einander bestehen, und wenn einer von ihnen oder beide durch die gesteigerte Produktion auf fremde Gebiete zur Gewinnung des Absatzes übergreifen müssen, dann ist die Prüfung der Frage unabweisbar, ob solche Verschiedenheiten in den Produktionsbedingungen bestehen, dafs ein Ausgleich durch Schutzzölle nötig wird. Wenn weiter ein Staat durch seine Verhältnisse und natürlichen Produktionsbedingungen genötigt ist, sich überhaupt zur stärkeren Pflege der Industrie durchzuarbeiten und dabei mit der Konkurrenz von Ländern zu rechnen, die schon eine hohe Leistungsfähigkeit auf gleichartigen Gebieten haben, dann kann es zur Vermeidung nutzloser und entmutigender Opfer wiederum nötig werden, vom Freihandel abzugehen u. s. w. Das ist die einfache Pflicht der Selbsthilfe des schwächeren Landes gegenüber den stärkeren Konkurrenten.

Ganz dasselbe kann für bestehende oder für neu zu entwickelnde einzelne Industrien nötig werden. Das Gesamtinteresse des Landes kann es auch hier nötig machen, den Vorsprung der ausländischen Konkurrenz durch Schutzzölle auszugleichen.

Die Voraussetzung mufs aber in jedem Fall die sein, dafs die Möglichkeit einer gesteigerten Leistungsfähigkeit des betr. Produktionszweiges in den Gesamtverhältnissen des Landes gegeben ist, und dafs die Erhaltung oder Ausbildung dieser Leistungsfähigkeit durch das Gesamtinteresse erfordert wird und durch den Schutzzoll auch herbeigeführt werden kann.

Diese letztere Voraussetzung rollt die Frage nach der Wirkung der Schutzzölle auf. Von ihrer Beantwortung hängt es ab, ob — was in den bisherigen Ausführungen stillschweigend vorausgesetzt wurde — die Schutzzölle überhaupt ein zweckmäfsiges Mittel sind, um die im Gesamtinteresse angestrebte Förderung der einheimischen Produktion herbeizuführen. Oft wird die Zweckmäfsigkeit der Schutzzölle schlechthin bestritten. Die einen lehnen sie ab, weil sie den Konsumenten höhere Ausgaben auflegen, die anderen, weil sie den geschützten Produzenten doch nicht zu dauernden höheren Preisen verhelfen können. Beide Erwägungen treffen nicht den Kern der Sache, weil sie in den privatwirtschaftlichen Interessen stecken bleiben. Nicht das ist das eigentliche Ziel der Schutzzölle, den inländischen Produzenten höhere Preise zu verschaffen. Der einzelne Unternehmer und die einzelne Unternehmergruppe, die nur ihre speciellen Interessen in Obacht zu nehmen haben,

werden freilich geneigt sein, nach diesem Gesichtspunkt die Schutzzölle zu beurteilen. Die einzelnen Konsumenten werden naturgemäfs geneigt sein, lediglich die Opfer in Betracht zu ziehen, die ihnen möglicherweise durch den Zoll auferlegt werden, Opfer übrigens, bei deren Abschätzung vielfach übersehen wird, wie leicht sich Zölle auf dem langen Wege vom Importeur und Produzenten zum einzelnen Konsumenten abschleifen. Die äufsere Handelspolitik hat aber, wie immer wieder betont werden mufs, weder das einseitige Sonderinteresse der Produzenten, noch das einseitige Interesse der Konsumenten, sondern das Gesamtinteresse des Landes wahrzunehmen, und für sie kommt deshalb lediglich die Frage in Betracht, ob der Zoll im stande ist, eine der Gesamtheit unentbehrliche Leistungsfähigkeit zu erhalten oder eine der Gesamtheit zuträgliche dauernde Steigerung der Leistungsfähigkeit der inländischen Produktion auszulösen. Kann der Zoll das nicht, so ist es Thorheit, ihn einzuführen. Kann er es aber, so ist er gerechtfertigt. Gerade dann aber gehen die anfänglichen privatwirtschaftlichen Nachteile und Vorteile bald wieder verloren. In der Regel erhöht der Schutzzoll zunächst die Preise auf dem inländischen Markt zum Nachteil der Konsumenten und zum Vorteil der Produzenten. Aber diese Vorteile der Produzenten können wieder verloren gehen durch Rückgang des inneren Konsums oder durch stärkeres Wiedereindringen der auswärtigen Konkurrenz, die bei den gesteigerten Inlandspreisen die durch den Zoll bereitete Erschwerung wieder überwinden kann, oder durch Steigerung der Löhne oder durch Aufstauen der Waren auf dem heimischen Markt. In all' diesen Fällen ist das Opfer der Konsumenten vergeblich gebracht, weil eine Stärkung oder auch nur eine Erhaltung der inländischen Leistungsfähigkeit nicht erzielt ist. Aber die durch den Zoll erhöhten Preise können auch dazu führen, dafs sich die in dem geschützten Produktionszweig thätigen Kräfte und Mittel leistungsfähig erhalten oder auch, was noch wichtiger ist, dafs sich neue Kräfte und Kapitalien dem geschützten Produktionszweige zuwenden. Das letztere verstärkt die Konkurrenz auf dem inländischen Markt; dadurch gehen die Preise ebenfalls wieder herunter, der anfängliche Vorteil der Produzenten und der anfängliche Nachteil der Konsumenten geht also auch in diesem Falle wieder verloren, und vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus ist damit alles wie zuvor. Aber für die Volkswirtschaft bleibt ein dauernder Gewinn. Der geschützte Produktionszweig ist leistungsfähiger geworden, er kann den einheimischen Markt besser versorgen, und er kann auf dem ausländischen Markt wirksamer konkurrieren, und das allein konnte der Zweck des Zolles vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus sein.

Diese Anziehung von neuen Kräften und Kapitalien ist in der Regel zunächst nur eine Umlenkung von im Inlande vorhandenen Kräften und Mitteln, sie kann aber in ihrer weiteren Wirkung auch dauernd ver-

mehrte Gelegenheit zur ergiebigen Arbeits- und Kapitalverwendung schaffen, und wenn dieser Vorgang sich vollzieht, ohne anderen wichtigen und für das Gesamtinteresse unentbehrlichen Produktionszweigen die erforderlichen Kräfte und Mittel in störender Weise zu entziehen, so liegt in dieser Umlenkung ein volkswirtschaftlicher Vorteil. Zum Teil zieht aber der geschützte Produktionszweig auch ausländische Kräfte und Mittel heran, und in diesem Falle kann eine unmittelbare Vermehrung der Produktivkraft des Landes erzielt werden.

Kein Mensch kann behaupten, dafs jeder Schutzzoll diese Wirkung haben mufs, aber kein Mensch kann auch behaupten, dafs kein Schutzzoll so wirken kann. Hier sind die thatsächlichen Verhältnisse entscheidend, auf die der Zoll trifft. Wo eine schlummernde Leistungsfähigkeit nicht vorhanden ist, kann kein Zoll sie auslösen, wo sie aber besteht und nur der Erweckung harrt, da kann der Schutzzoll sie auch zur Bethätigung bringen. Die Erfahrung hat das unwiderleglich festgestellt.

Da nach dem Gesagten die volkswirtschaftliche Wirkung verschieden sein kann, so liegt darin eine neue Aufforderung, im einzelnen Fall die Voraussetzungen für die Wirkung des Zolles zu prüfen und nicht dem Prinzip zu Liebe alles zu befürworten oder alles zu bekämpfen, was Schutzzoll heifst.

Die bezeichnete günstige volkswirtschaftliche Wirkung einer Erhaltung und Steigerung der produktiven Leistungsfähigkeit kann, wenn die Voraussetzungen vorhanden sind, sowohl bei fertigen Verbrauchsartikeln als auch bei Halbfabrikaten als auch bei Roh- und Hilfsstoffen und Lebensmitteln eintreten. Es ist deshalb auch nicht zulässig, Zölle auf Halbfabrikate, auf Roh- und Hilfsstoffe und auf landwirtschaftliche Erzeugnisse überhaupt unterschiedslos zu bekämpfen. Nur das darf man für die mittel- und westeuropäischen Länder im allgemeinen erklären, dafs die Aussicht auf Auslösung einer gröfseren Leistungsfähigkeit bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen viel geringer ist, weil die natürlichen Verhältnisse des Bodens und des Klimas hier engere Grenzen ziehen, als bei gewerblichen Erzeugnissen. Dieser praktische Gesichtspunkt mahnt in Mittel- und Westeuropa unzweifelhaft zu gröfster Vorsicht bei landwirtschaftlichen Schutzzöllen. Mit allgemeinen und prinzipiellen Gründen aber kann man sie nicht bekämpfen.

Von einer Überschätzung der Wirkung der Schutzzölle mufs man sich fern halten. Sie sind zwar ein sehr wichtiges Mittel der äufseren Handelspolitik, aber nur eines unter den vielen Momenten, von denen die Produktions- und Absatzverhältnisse im Inlande und auf dem internationalen Markt abhängen. Bedarfsrichtung und Kaufkraft der Bevölkerung im eigenen Lande und in fremden Ländern können für den Absatz viel wichtiger sein als Schutzzölle, und die thatsächlichen und dauernden Voraussetzungen für die produktive Arbeit des Volkes können

nicht durch Schutzzölle erzeugt werden. Niemals bringt der Schutzzoll allein dem Lande Nutzen, aber er kann dazu führen, dem Wirksamwerden vorhandener, aber bei ungehinderter auswärtiger Konkurrenz überhaupt nicht oder nicht genügend zu entwickelnder Keime wirtschaftlichen Fortschrittes Hindernisse aus dem Wege zu räumen.

Hat er das gethan, und sind die Keime zur vollen Blüte aufgegangen, dann bedarf es normalerweise des Schutzzolles nicht mehr. So wie nach dem oben Entwickelten Freihandel und Schutzzoll überhaupt als allgemeine Richtung der Handelspolitik nur eine zeitlich beschränkte Bedeutung haben, so mufs auch jeder wirksame Schutzzoll sich selbst schliefslich entbehrlich machen, früher oder später.

Noch eins mufs erwähnt werden. Die Wirkung des Schutzzolles ist nicht dieselbe in kleinen Ländern wie in grofsen. Je gröfser das Land, je mannigfaltiger seine natürlichen Produktionsmöglichkeiten, je verschiedenartiger die klimatischen Verhältnisse seiner Teile, desto eher ist es möglich, die Schutzzölle ohne Nachteil für das Land durchzuführen und mit ihnen eine günstige Beeinflussung vorhandener Entwicklungskeime zu bewirken. Schutzzölle, die von den Vereinigten Staaten von Amerika oder von Rufsland um ihr so mannigfaltig ausgestattetes gewaltiges Gebiet gelegt werden, Schutzzölle, mit denen England sein gesamtes, auf die ganze Erde verteiltes Kolonialreich zusammen mit dem Stammlande gegenüber der übrigen Welt umgürtet, oder gar Schutzzölle, die nach Verwirklichung der panamerikanischen Ideen und nach gröfserer Bethätigung der Kolonialbestrebungen der Vereinigten Staaten von Amerika den so geschaffenen Kreis zusammengehöriger und sich in der reichhaltigsten Weise ergänzender Länder von der übrigen Welt trennen: solche Schutzzölle haben ganz andere Bedeutung, als die Zölle eines kleinen Landes mit weniger reich abgestuften Produktionsmöglichkeiten. Die mitteleuropäischen Staaten werden daraus dermaleinst die Konsequenzen ziehen müssen.

§ 3. **Die Handelsverträge.** Die Richtung der Zollpolitik wird sich naturgemäfs auch in den Handelsverträgen geltend machen; deren Besprechung mufs sich deshalb an die Behandlung der Zölle unmittelbar anschliefsen, zumal gerade die zollpolitische Seite der Handelsverträge neuerdings immer mehr in den Vordergrund getreten ist.

„Handelsverträge“ sind Vereinbarungen zwischen zwei oder mehreren Nationen zur Regelung ihrer gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen. Auch hier wird das Wort „Handel“ in weitestem Sinne genommen. Thatsächlich geht der Inhalt der Handelsverträge vielfach weit über den Umkreis des Handels hinaus und ergreift die Gesamtheit der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den beteiligten Ländern. Wären diese wirtschaftlichen Beziehungen, wäre insbesondere der Güteraustausch zwischen den Ländern von den einzelnen Staaten gänzlich freigegeben,

so würde es der Handelsverträge nicht bedürfen. Sie werden aber sofort nötig, wenn die einzelnen Nationen als besondere Wirtschaftsgebiete auf die Wahrnehmung ihrer nationalen wirtschaftlichen Interessen bedacht sind und durch allerlei Mittel, insbesondere durch Zölle, den internationalen Güteraustausch in bestimmter Richtung zu beeinflussen suchen. Jede äufsere Handelspolitik, die ihre Aufgabe nicht in dem blofsen Geschehenlassen erblickt, mufs sich der Handelsverträge bedienen. Sie sind ein unentbehrliches und äufserst wichtigstes Mittel der äufseren Handelspolitik und müssen sich deshalb auch der allgemeinen Richtung dieser Politik anpassen. Gerade bei den Handelsverträgen zeigt sich aber deutlich, wie wenig die äufsere Handelspolitik aus dem Zusammenhang mit der allgemeinen auswärtigen Politik gelöst werden kann. Allgemeine politische Rücksichten spielen thatsächlich eine wichtige Rolle bei der Frage, ob und in welcher Ausgestaltung mit einem fremden Staat ein Handelsvertrag geschlossen werden soll. Unter Umständen kann das treibende Motiv für den Abschlufs eines Handelsvertrages in der Absicht liegen, eine politische Annäherung an einen fremden Staat herbeizuführen oder ein politisches Zerwürfnis mit ihm zu vermeiden. In solchen Fällen kann ein Staat sich genötigt sehen, den allgemeinen politischen Interessen gewisse wirtschaftliche Interessen zu opfern. Die Handels- und Gewerbetreibenden und die Landwirte werden, soweit sie von diesem Opfer berührt werden, derartigen Abmachungen unfreundlich gegenüber stehen, und Niemand kann ihnen das verdenken. Aber ebenso wenig kann es der Staatsregierung verdacht werden, wenn sie um höher stehender allgemeiner politischer Interessen willen unvermeidliche wirtschaftliche Opfer nicht scheut. Natürlich sind das Ausnahmefälle, und im allgemeinen mufs erwartet werden, dafs das wirtschaftliche Interesse des Landes bei den Handelsverträgen voll gewahrt wird. Das wirtschaftliche Interesse des Landes fällt nicht immer zusammen mit dem wirtschaftlichen Interesse einzelner Erwerbsklassen, und insoweit kann es berechtigt sein, wenn Sonderinteressen einzelner Erwerbskreise in den Handelsverträgen nicht zur Geltung gebracht werden. Einen Handelsvertrag zu schliefsen, mit dem alle Erwerbskreise des Landes gleichmäfsig zufrieden sind, ist eine unlösbare Aufgabe.

Die Handelsverträge werden entweder von vornherein auf eine bestimmte Zeit abgeschlossen, oder es wird ihnen eine bestimmte zeitliche Grenze nicht gesetzt. Bei Verträgen auf bestimmte Dauer wird zum Teil eine Kündigung innerhalb einer genau bezeichneten Frist vor Ablauf der ursprünglichen Vertragsdauer vorgesehen derart, dafs mangels der Kündigung der Vertrag auf eine festbestimmte Zeit weiterläuft, vor deren Ablauf dann wiederum gekündigt werden mufs, mit gleichen Wirkungen für den Fall des Ausbleibens der Kündigung. Bei anderen Verträgen auf bestimmte Dauer fehlt eine Kündigungsklausel, sodafs die Verträge

durch Ablauf der ursprünglichen Vertragsdauer erlöschen und durch besonders vereinbarte neue Verträge ersetzt werden müssen, wenn nicht ein vertragsloser Zustand eintreten soll.

Bei Verträgen ohne feste Zeitbegrenzung ist vielfach die Aufhebung jederzeit durch Kündigung — mit Innehaltung einer gewissen Nachfrist — herbeizuführen. Bisweilen fehlt aber eine solche Bestimmung, sodafs an sich der Vertrag immer weiter laufen mufs und sich denjenigen Verträgen nähert, die ausdrücklich auf „ewige Zeiten“ abgeschlossen sind. Die „ewigen“ Verträge gelten immer nur so lange, als sie nicht durch neue Verträge ersetzt oder von selbst gegenstandslos oder gewaltsam zerrissen werden. Auf ewige Dauer war z. B. der berühmt gewordene Methuenvertrag zwischen England und Portugal von 1703 geschlossen, der bis 1830 bestand. Ein ewiger Handelsvertrag ist auch die Meistbegünstigungsklausel im Art. 11 des Frankfurter Friedensvertrages vom 10. Mai 1871 zwischen Deutschland und Frankreich. Mit dem Eintritt eines Krieges würde der Vertrag natürlich hinfällig werden.

Der Inhalt der Handelsverträge ist sehr verschieden. Bisweilen werden über Schutz des geistigen Eigentums, über sanitäts- und veterinärpolizeiliche Angelegenheiten, über Eisenbahn- und Schiffahrtsverkehr, über konsularische Vertretung, über Gewerbebefugnisse, Niederlassungsfreiheit und innere Besteuerung der Angehörigen der Vertragsstaaten, über Behandlung der kaufmännischen Reisenden, über Grenz- und Marktverkehr, über Veredelungsverkehr u. s. w. auch in den Handelsverträgen Abmachungen getroffen, während in anderen Fällen manche dieser Materien durch besondere Verträge geregelt werden.

Die in diesem Zusammenhange wichtigsten Abmachungen beziehen sich auf Handels- und Niederlassungsfreiheit und auf die Zollfrage. Die Niederlassungsfreiheit bedeutet, dafs die Angehörigen der Vertragsstaaten im Gebiet des beteiligten anderen Staates sich nach freier Wahl niederlassen und dort ihrem Erwerbe nachgehen können, ohne einer ungünstigeren Behandlung als die Angehörigen des betr. Staates ausgesetzt zu sein. Es handelt sich also hier um eine privatrechtliche — keineswegs aber um eine öffentlichrechtliche — Gleichstellung mit den Inländern. Dieser Grundsatz ist in den Kulturstaaten meist ohnehin schon zur Durchführung gebracht, und besondere Abmachungen darüber in den Handelsverträgen sind deshalb oft entbehrlich, werden aber nichtsdestoweniger noch häufig ausgesprochen. Mit Staaten, deren Gesetzgebung noch nicht auf diesem Grundsatz angelangt ist, müssen natürlich solche Abmachungen getroffen werden, um den dort thätigen eigenen Staatsangehörigen die nötige Bewegungsfreiheit und Sicherheit zu schaffen. Statt und neben der Gleichstellung mit den Inländern wird auch wohl die Gleichstellung mit den Angehörigen der am meisten begünstigten Nation ausgesprochen.

Die „Handelsfreiheit“, die sich die Vertragsstaaten in der Regel gleich im Anfang des Vertrages zusichern, und die nicht selten in die feierliche Formel einer vollen und gänzlichen gegenseitigen Handelsfreiheit gekleidet worden ist, bedeutet nicht Zollfreiheit. Sie stellt vielmehr auf der einen Seite eine Ergänzung der Niederlassungsfreiheit in der Richtung auf den Betrieb des Handels dar und besagt auf der anderen, dafs der gegenseitige Warenverkehr nach Mafsgabe der geltenden allgemeinen oder der vereinbarten besonderen Zollbestimmungen erfolgen und grundsätzlich nicht durch Einfuhr-, Ausfuhr- oder Durchfuhrverbote gehemmt werden darf. Vielfach werden aber ausdrücklich Ausnahmen von diesem „Verbot der Verbote“ zugelassen, z. B. aus gesundheitspolizeilichen Rücksichten oder zum Zweck der Sicherung eines bestehenden oder künftigen Staatsmonopols, aus sicherheitspolizeilichen Rücksichten u. s. w.

Der Schwerpunkt liegt bei den Handelsverträgen jetzt auf den zollpolitischen Abmachungen. Hierbei können die Staaten sich damit begnügen, sich das Recht der Meistbegünstigung auszubedingen, oder aber die Erhöhung bestimmter Zollsätze durch deren „Bindung“ ausschliefsen oder bestimmte Zollermäfsigungen vereinbaren und sowohl der Bindung als auch der Ermäfsigung bestimmter Zollsätze entweder noch die Meistbegünstigungsklausel hinzufügen oder nicht.

Die Meistbegünstigungsklausel, die namentlich seit den 60er Jahren sehr häufig zur Anwendung gelangt ist, hat eine negative Bedeutung insofern, als sie verhindern will, dafs Angehörige und Waren und Schiffe dritter Staaten günstiger in dem anderen Vertragsstaat behandelt werden, als die eigenen, und eine positive Bedeutung insofern, als sie den eigenen Angehörigen, Waren und Schiffen den Mitgenufs aller der Begünstigungen sichern will, welche der andere Vertragsstaat dritten Staaten künftig gewähren wird. Dieses Zugeständnis machen sich die Vertragsstaaten gegenseitig, und das führt dazu, dafs sie mit dritten Staaten ihre Beziehungen nicht regeln können, ohne dafs der meistbegünstigte Staat davon mitberührt wird. Im einzelnen wird die Meistbegünstigungsklausel sehr verschieden ausgestaltet.

Man hat zunächst bedingte und unbedingte Meistbegünstigungsklauseln. Die bedingte Meistbegünstigungsklausel sichert dem Vertragsstaat nur diejenigen Begünstigungen ohne weiteres zu, welche dritten Staaten ohne Gegenleistung zugestanden werden. Ist dagegen die Begünstigung des dritten Staates an eine bestimmte Gegenleistung geknüpft, so kann auch der meistbegünstigte Vertragsstaat erst dann den Mitgenufs erlangen, wenn er eine gleichwertige Gegenleistung gewährt. Derart lauteten die älteren, vor den 60er Jahren vereinbarten Meistbegünstigungsklauseln, und in diesem Sinne legen auch die Vereinigten Staaten von Amerika die von ihnen zugestandene Meistbegünstigung aus. Die unbedingte Meistbegünstigungsklausel, die seit Anfang der 60er Jahre

viel angewandt worden ist, geht dahin, dafs dem Vertragsstaat der Mitgenufs der Begünstigung, die einem dritten Staat gewährt ist, ohne weiteres und ohne besondere Gegenleistung zusteht.

Die Meistbegünstigung kann weiter entweder sachlich unbeschränkt sein, also sich auf jedwede Begünstigung beziehen, die einem dritten Staat gewährt wird, oder aber auf bestimmte Arten der Begünstigung beschränkt werden. Im Frankfurter Friedensvertrag vom 10. Mai 1871 Art. 11 wird die Meistbegünstigung beschränkt auf Eingangs- und Ausgangsabgaben, auf den Durchgangsverkehr, auf die Zollförmlichkeiten und auf die Zulassung und Behandlung beider Nationen und ihrer Vertreter. In den deutschen Handelsverträgen vom Dezember 1891 wird die Meistbegünstigung bezogen nur auf Höhe, Sicherung und Erhebung der Ein- und Ausgangsabgaben und auf die Behandlung der Durchfuhr.

Soweit sich die Meistbegünstigung auf Zölle bezieht, kann sie entweder alle Waren umfassen oder bestimmte Waren ausnehmen oder sich von vornherein nur auf bestimmt bezeichnete Warengruppen erstrecken.

Auch in räumlicher Beziehung kann die Wirkung der Meistbegünstigungsklausel eingeengt sein. Sie bezieht sich zunächst naturgemäfs nicht auf die Begünstigung, die der Vertragsstaat zur Erleichterung des Verkehrs im Grenzgebiet seinem Nachbar gewährt. Derartige Erleichterungen gelten überhaupt nur in der bestimmt bezeichneten und räumlich fest abgegrenzten Zone in unmittelbarer Nähe der Grenze und können deshalb auf andere angrenzende Staaten nicht übertragen werden, und für nicht angrenzende Staaten sind sie ganz bedeutungslos.

Von dem Grenzverkehr abgesehen, kann die Meistbegünstigungsklausel alle Begünstigungen erfassen, die irgend einem dritten Staat zugestanden werden, oder nur solche Begünstigungen, die bestimmten Ländern gewährt werden. In letzterer Beziehung spielen namentlich die unmittelbar benachbarten Staaten eine Rolle, freilich in verschiedener Weise. Südamerikanische Staaten haben neuerdings wiederholt die Begünstigungen, die sie ihren Nachbarstaaten geben, von der Meistbegünstigungsklausel ausgeschlossen. Hier dreht es sich eben zum Teil um Begünstigungen, die gerade durch die räumliche Nachbarschaft veranlafst werden, die aber entfernt gelegenen Staaten zu gewähren kein Anlafs vorliegt. In etwas anderer und praktisch weniger bedeutsamer Form erscheint dieser Gedanke in dem deutsch-österreichischen Handelsvertrag vom 6. Dezember 1891. Hier sind ausgeschlossen die Begünstigungen, welche etwa eine von dem Vertragsstaat abgeschlossene Zollunion gewähren wird. Zollunionen werden der Natur der Sache nach nur zwischen benachbarten Ländern entstehen. Diese schliefsen sich dadurch zu einem einheitlichen Wirtschafts- und Zollgebiet zusammen, und dadurch wird eigentlich an die Stelle des ursprünglichen Vertragsteiles ein neues handelspolitisches Subjekt gesetzt, dessen Handlungen nicht durch die

Abmachungen des ursprünglichen Vertragsteiles im voraus gebunden werden können. Einstweilen hat das freilich nur eine theoretische Bedeutung.

Handelt es sich in den besprochenen Fällen darum, die Begünstigung der Nachbarstaaten nicht durch die Meistbegünstigungsklausel zu verallgemeinern, so hat der Art. 11 des Frankfurter Friedensvertrages gerade eine entgegengesetzte Absicht gehabt. Er unterwirft der Meistbegünstigungsklausel nur diejenigen Begünstigungen, welche Deutschland oder Frankreich an England, Belgien, Holland, die Schweiz, Oesterreich und Rufsland gewähren wird. Für Deutschland sind Belgien, Holland, die Schweiz, Oesterreich und Rufsland Nachbarstaaten, die nur durch die Landesgrenze vom deutschen Gebiet geschieden werden. Deutschlands sämtliche Kontinentalnachbarn mit Ausnahme von Dänemark und Frankreich werden also hier erwähnt. England ist zwar durch die See von Deutschland getrennt, aber insofern als Nachbarstaat anzusehen, als seine Seeverbindung mit Deutschland nicht durch fremde Staaten unterbrochen wird. Thatsächlich hat also Deutschland die Begünstigungen an seine Nachbarstaaten auf Grund der Meistbegünstigung an Frankreich zu gewähren. Da Frankreich selbst ein Nachbarstaat Deutschlands ist, so liegt hier die Idee zu Grunde, sich nur bezüglich der handelspolitischen Abmachungen mit den unmittelbaren Nachbarn der Meistbegünstigung zu unterwerfen.

Handelsverträge, deren zollpolitische Abmachung sich auf die Meistbegünstigungsklausel beschränkt, heifsen Meistbegünstigungsverträge. Ein solcher Vertrag ist an sich ein leeres Blatt Papier. Einen bestimmten Inhalt und eine thatsächliche Bedeutung für das Zollwesen erlangt er für den Vertragsstaat erst dann, wenn der Gegenkontrahent dritten Ländern bestimmte Zollzugeständnisse macht, und für den Gegenkontrahenten erst dann, wenn der Vertragsstaat zu solchen Zugeständnissen übergeht. Werden nur von dem einen Teil dritten Staaten bestimmte Zollzugeständnisse gemacht, so ist das für ihn nachteilig insofern, als der andere Staat diese Zugeständnisse mitgeniefst, ohne selbst etwas als Gegenleistung zu bieten. Es kann ein Land, wie das Vorgehen Argentiniens zeigt, sich selbst in vielen Ländern Zollbegünstigungen auf Grund der Meistbegünstigung verschaffen, ohne selbst den anderen Staaten irgend welche Begünstigung von praktischer Bedeutung zu gewähren. Dazu ist nur nötig, dafs der betreffende Staat lediglich Meistbegünstigungsverträge schliefst; er behält dann für sich die volle Möglichkeit, nach Belieben seine Zölle zu gestalten und der Einfuhr aus den Vertragsstaaten wachsende Zollhindernisse in den Weg zu legen, geniefst aber seinerseits jedes Zugeständnis mit, das einer dieser Vertragsstaaten dritten gewährt. Die blofse Meistbegünstigungsklausel kann also zu einer sehr ungleichen Verteilung der Vorteile führen. Derjenige Staat, welcher durch seine Verhältnisse genötigt ist, dritten Ländern bestimmte Zollzugeständnisse zu machen,

ist durch die Meistbegünstigungsklausel genötigt, diesen Zugeständnissen eine allgemeinere Wirkung zu geben, und das kann unter Umständen seinen Interessen nicht entsprechen.

Man kann diesen Nachteilen dadurch vorbeugen, dafs man das räumliche Wirkungsgebiet der Meistbegünstigungsklausel in bestimmter Weise beschränkt, also diejenigen dritten Staaten genau bezeichnet, denen Zugeständnisse nur unter gleichzeitigem Mitgenufs des Vertragsstaates gegeben werden können. Diese Staaten müssen natürlich nach Mafsgabe der thatsächlichen Verhältnisse ausgesucht werden; es brauchen nicht immer gerade die Nachbarstaaten zu sein, da unter Umständen die Interessen des Landes gerade gegenüber den Nachbarstaaten eine freiere Bewegung nötig machen, die nicht eingeengt ist durch die Besorgnis vor ungünstig wirkender Verallgemeinerung der gewährten Zugeständnisse.

Für den Mitgenufs der Begünstigungen an andere als die bezeichneten Staaten können dann ev. besondere Abmachungen getroffen, z. B. eine Gegenleistung vorgeschrieben werden, falls man diesen Mitgenufs nicht ganz ausschliefsen will.

Auch der entgegengesetzte Weg kann gegebenenfalls zweckmäfsig sein, dafs in dem Vertrage nur die Staaten bezeichnet werden, denen Zugeständnisse ohne gleichzeitigen Mitgenufs des Vertragsstaates gewährt werden können, während Zugeständnisse an alle übrigen Länder der Meistbegünstigungsklausel unterliegen.

Der Umstand, dafs die Meistbegünstigungsklausel dem Staate nachteilig werden kann, hat sie neuerdings etwas in Mifskredit gebracht. Man darf sie aber nicht schlechthin verwerfen; sie kann in Verbindung mit anderen Abmachungen und unter Umständen selbst ohne gleichzeitige andere Abmachungen nützlich sein; man mufs nur versuchen, ihre Ausgestaltung im einzelnen mehr den besonderen Bedürfnissen des Landes anzupassen. —

Die Zollbindung kann an sich in einer ganz allgemeinen Form erscheinen derart, dafs der Vertragsstaat sich verpflichtet, seine Zölle überhaupt während der Vertragsdauer gegenüber dem anderen Teil nicht zu erhöhen. Dazu kann aber praktisch ein Staat nicht übergehen, da er damit während der Vertragsdauer die eigene Festsetzung des Zolltarifs ganz aus der Hand giebt. Der andere Vertragsteil seinerseits bedarf einer so allgemeinen Zollbindung auch nicht, da er nicht für alle im Zolltarif genannten Waren an der Verhinderung einer Zollerhöhung interessiert ist. In Wirklichkeit werden also nur bestimmte Zollsätze gebunden, die dann im Vertrage nach Gegenstand, Mafsstab und Höhe genau bezeichnet werden. Die Zollermäfsigung wird ebenfalls nur für ganz bestimmte Zölle vereinbart. Beides führt also dazu, dafs der Handelsvertrag einen bestimmten Zolltarif enthält, der auf der einen Seite eine Zollermäfsigung bewirken und auf der anderen Seite eine Erhöhung

bestehender Zölle verhindern will. Ein solcher Handelsvertrag wird „Tarifvertrag" genannt. Aus den verschiedenen Tarifverträgen des Landes bildet sich ein Zolltarif, der nur für den Verkehr mit den Vertragsstaaten Geltung hat und als „Vertragstarif" oder „Konventionaltarif" dem allgemeinen Zolltarif oder Generaltarif gegenüber gestellt wird.

Der Zweck der Tarifvereinbarung im Handelsvertrage ist für jeden der Vertragsstaaten der, seiner Ausfuhr nach dem anderen Staat bestimmte Vorteile in Bezug auf die Höhe der Zölle zu verschaffen und diese Vorteile für eine bestimmte Zeit gegen die Änderung seitens der Gesetzgebung des anderen Staates zu sichern. Die Ausfuhr nach dem anderen Staat erlangt dadurch entweder die Sicherheit, dafs während der Vertragsdauer bestimmte bestehende Zollsätze nicht weiter erhöht werden können, oder aber den unmittelbaren Vorteil billigerer Zollsätze vom Inkrafttreten des Vertrages an und die Gewähr, dafs diese Ermäfsigungen während der Vertragsdauer bestehen bleiben, oder auch sowohl den einen wie den anderen Vorteil. In jedem Falle ist dadurch für die Ausfuhr nach dem anderen Vertragsstaat ein fester Zustand geschaffen; sie kann mit gleichbleibenden Bedingungen ihrer Arbeit rechnen, soweit sie vom Zolltarif abhängen. Darin allein liegt schon ein grofser Gewinn. Hat der andere Vertragsstaat überdies solche Zollermäfsigungen zugestanden, dafs die Ausfuhr dorthin wesentlich erleichtert wird, so gewinnt diese einen wesentlichen Vorsprung vor der Konkurrenz dritter Länder und behält diesen Vorsprung so lange, als nicht etwa der andere Vertragsstaat durch die gleichzeitig bestehenden Meistbegünstigungsverträge genötigt ist, dritten konkurrierenden Ländern den Mitgenufs der Ermäfsigung zu gewähren. Enthält der Tarifvertrag gleichzeitig auch die Meistbegünstigungsklausel, so hat die Ausfuhr nach dem anderen Vertragsstaat die Aussicht, ev. noch weitere Begünstigungen zu erlangen, die durch Tarifverträge des anderen Vertragsstaates mit dritten Nationen vereinbart werden.

Es ist klar, dafs diese Begünstigung der Ausfuhr und diese Sicherung fester Zollverhältnisse für die Vertragsdauer dem beteiligten Exportstaat wertvolle Vorteile zu schaffen vermag, am wertvollsten dann, wenn der Exportstaat besondere Gegenleistungen nicht übernommen hat. In der Regel und normalerweise kann aber der Exportstaat nicht lediglich Vorteile nehmen, sondern er mufs auch Vorteile geben, und zu dem Zwecke mufs er seinerseits der Einfuhr aus dem anderen Staat ebenfalls Vergünstigungen einräumen. Dadurch kann seiner eigenen Produktion unter Umständen eine unbequeme Konkurrenz erwachsen, und das kann nachteilig wirken. Vorteil und Opfer stehen sich also gegenüber, und die Vertragsverhandlungen müssen dahin streben, die Vorteile möglichst grofs, die Nachteile möglichst gering zu gestalten. Der Geschicklichkeit und Ausdauer der Unterhändler werden dadurch sehr schwierige Aufgaben

gestellt und ihre Lösung, die ja eine sorgfältige Abwägung der Bedeutung der begünstigten und benachteiligten Interessen für die Gesamtheit voraussetzt, ist nur an der Hand einer gründlichen Personal- und Sachkenntnis und eines vollständigen Überblicks über die Produktions- und Absatzverhältnisse möglich und bedarf deshalb langer und sorgfältiger, in engster Fühlung mit den sachverständigen Kreisen durchgeführter Vorarbeiten.

Eins ist bei all' solchen Tarifverträgen unvermeidlich. Jeder Staat, der sich dazu entschliefst, opfert einen Teil seiner Autonomie in Bezug auf die Festsetzung seiner Zölle. Jeder Zoll, der im Vertrage auf einen bestimmten Satz gebunden oder ermäfsigt ist, kann während der Vertragsdauer gegenüber dem Vertragsstaat und allen meistbegünstigten Nationen nicht erhöht, sondern nur herabgesetzt werden. Darin liegt ein Hemmnis für schärferes Anziehen der Schutzzollpolitik, das unter Umständen nötig werden kann. Bezüglich der übrigen Zollsätze behält der Staat indes freie Hand. Die Beschränkung der Zollautonomie durch die Tarifverträge kann unter Umständen nachteilig werden, und auch die Frage ist deshalb vor Abschlufs eines solchen Vertrages zu klären, ob die zu erwartenden Vorteile den in der Beschränkung der Zollautonomie liegenden Nachteil hinreichend überwiegen, um das Gesamtinteresse zu fördern. Dabei fällt aber mit in's Gewicht, dafs der andere Vertragsstaat ebenfalls einen Teil seiner Zollautonomie aufgeben mufs.

Man hat neuerdings mehrfach die Forderung erhoben, dieser Beschränkung der Zollautonomie dadurch auszuweichen, dafs man die Tarifverträge nur auf kurze Fristen schliefst. Dadurch kommt der Staat unzweifelhaft in die Lage, früher die Zollautonomie wieder zu gewinnen, verliert aber auch früher die Vorteile, die er für seinen Export erzielt hat, und ist zu rasch sich wiederholenden umständlichen Verhandlungen genötigt, deren Erfolg nicht vorherzusehen ist. Überdies wird dadurch dem Export die äufserst wertvolle Stetigkeit der Exportbedingungen entzogen. Darin liegt ein grofser Nachteil schon deshalb, weil die Sicherheit fehlt, dafs die durch lange Arbeit angeknüpften Exportbeziehungen erhalten und genügend ausgenutzt werden können. Das lähmt die Energie der Exportarbeit und kann dadurch dem Lande dauernden Nachteil zufügen. Vorgeschlagen ist auch, den Tarifverträgen Bestimmungen einzufügen, die dem Vertragsstaat unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit einer Zollerhöhung gegenüber dem Vertragstarif geben. In der Theorie ist das möglich, in der Praxis wird es sich aber nicht erreichen lassen, weil der andere Vertragsstaat darauf in der Regel nicht eingehen wird; auch liegt darin eine Quelle von Streitigkeiten, da die Voraussetzungen, z. B. eine wesentliche Verschiebung der Preisverhältnisse, nur ganz ausnahmsweise mit solcher Bestimmtheit bezeichnet und später festgestellt werden können, dafs eine Bestreitung seitens des anderen Teiles ausgeschlossen ist.

Staaten mit starkem Exportbedürfnis können jedenfalls langfristige Handelsverträge mit bestimmtem Inhalt nicht entbehren. Der dauernde Nachteil, der aus dem Mangel solcher Verträge für die Produktion des Landes hervorgehen würde, wiegt so schwer, dafs man ihn unbedingt vermeiden mufs, wenn es ohne zu harte anderweitige Opfer geschehen kann. Am allerwenigsten ist es berechtigt, im einseitigen Interesse einer bestimmten Produktionsgruppe dem Lande den Nachteil unzulänglich gesicherter Exportgelegenheit aufzuerlegen. Dem Andrängen solcher Sonderinteressen ernergisch Widerstand zu leisten, ist die Pflicht jeder Regierung.

Bei den Tarifverträgen der besprochenen Art ist vorausgesetzt, dafs gegenüber dem autonom festgesetzten Generaltarif mit den einzelnen Vertragsstaaten besondere Abweichungen vereinbart werden, die dann in ihrer Gesamtheit den Konventionaltarif ergeben. Ein anderes System, das Frankreich 1892 eingeführt hat, besteht darin, dafs dem autonomen Generaltarif, der nun als Maximaltarif erscheint, ein ebenfalls autonom festgesetzter Minimaltarif zur Seite gestellt wird. Die Sätze des letzteren bezeichnen die Grenze der Zugeständnisse, welche durch die Handelsverträge gewährt werden können. Die Gewährung besonderer Zollzugeständnisse unter der durch den Minimaltarif bezeichneten Mindestgrenze ist ausgeschlossen, was eine gewisse Erschwerung für die Verhandlungen bedeutet. Anderseits ist die französische Produktion sicher, dafs die Einfuhr fremder Konkurrenzerzeugnisse nicht noch weiter erleichtert werden kann, als der Minimaltarif vorsieht. Der Minimaltarif gilt für die direkte Einfuhr aus den Ländern, welche den französischen Waren entsprechende Begünstigungen bezw. auf Grund der Meistbegünstigung ihre Vertragstarife gewähren.

Der Gedanke des Maximal- und Minimaltarifs ist auch in Spanien (1892), in Rufsland (1893) und in Griechenland (1896) aufgenommen, aber in verschiedener Ausgestaltung. Der griechische Minimaltarif enthält nicht nur autonom festgesetzte, sondern auch vertragsmäfsig vereinbarte Zollsätze. Rufsland behandelt gewissermafsen den Minimaltarif als das Normale. Dieser Tarif, der auch in der That identisch ist mit dem Generalzolltarif vom 11./20. Juni 1891, enthält die Zollsätze in absolutem Betrage, während der Maximaltarif prozentuelle Zuschläge dazu ergiebt. Rufsland hatte den Minimaltarif in demselben Sinne wie Frankreich verwenden wollen, hat sich aber bei den Handelsverträgen z. B. mit Frankreich zu Ermäfsigungen und Bindungen von Zollsätzen des Minimaltarifs verpflichten müssen. Das Gleiche hat Spanien von vornherein für den Fall vorgesehen, dafs dadurch von anderen Ländern aufserordentliche Zugeständnisse erlangt werden können. Nur die Alkohol- und Spirituosenzölle unterliegen dieser Freiheit nicht.

Es läfst sich nicht leugnen, dafs das System des Maximal- und Minimaltarifs gewisse Vorteile für die Verhandlungen bietet, wenn es nicht

zu einer starren Mindestgrenze der Konzessionen führt. Die Möglichkeit mufs bestehen, in besonderen Fällen unter diese Grenze zu gehen; da hier aber ein ungewöhnliches Zugeständnis gemacht wird, so kann der betr. Staat dafür auch besondere Gegenleistungen verlangen und durchsetzen. Vielleicht wird in dieser Form der Grundgedanke des Systems noch einmal eine gröfsere Bedeutung gewinnen.

Die Frage, was geschehen soll, wenn die Vertragsstaaten über den Sinn und die Tragweite des Handelsvertrags verschiedener Meinung sind, bleibt in den meisten Handelsverträgen unentschieden. Die Staaten werden sich dann durch Verhandlungen verständigen, und wenn das nicht gelingt, den Widerstand des anderen Teiles mit schärferen Mitteln brechen müssen. Einige — einstweilen aber nur sehr wenige — neuere Verträge sehen für solche Fälle ein Schiedsgericht vor. Zum Teil sind die Verträge auch dazu übergegangen, für die Zusammensetzung der Schiedsgerichte gewisse Regeln aufzustellen. Die in Betracht kommenden Verträge der Schweiz mit Italien, Rumänien, Schweden und Norwegen, ferner Italiens mit Columbia und Paraguay, Belgiens mit Norwegen, Hollands mit dem Oranjefreistaat stammen sämtlich aus der ersten Hälfte der 90er Jahre. Welche praktischen Folgen sich daraus ergeben werden, mufs sich erst noch zeigen. Schiedsgerichte zwischen Staaten sind im allgemeinen in der Theorie wertvoller als in der Praxis; aber die Möglichkeit, unliebsame Differenzen auf diesem Wege zu beseitigen, kann auch nicht einfach geleugnet werden.

Die Handelsverträge haben in der Neuzeit infolge der selbständigen Entwicklung der nationalen Volkswirtschaften eine immer gröfsere Bedeutung gewonnen. Mit dem französisch-türkischen Vertrage von 1535 beginnt die neuere Entwicklung; das 17. und 18. Jahrhundert zeitigte schon verschiedene bedeutsame Verträge, von denen namentlich mehrere englische wegen der geschickten Sicherung grofser Vorteile für den englischen Gewerbfleifs berühmt geworden sind, wie der schon erwähnte Methuenvertrag mit Portugal (1703), der Edenvertrag mit Frankreich (1786) u. s. w. Der Methuen- und Edenvertrag — beide führen ihre Bezeichnung nach dem Namen des englischen Unterhändlers — sind charakteristisch dadurch, dafs England sich für den Export seiner gewerblichen Erzeugnisse nach Portugal bezw. Frankreich den Weg öffnete und als Gegenleistung eine Zollherabsetzung für portugiesische und französische Weine gewährte, die bezüglich der portugiesischen Weine noch nicht einmal durch absolute Zollsätze, sondern nur durch ein bestimmtes Verhältnis zu dem Zoll für französische Weine bestimmt war. Sie sollten nach dem Methuenvertrag immer um 1/3 billiger als die französischen in England eingehen. Den letzteren gewährte der Edenvertrag eine Ermäfsigung um 1/3, die aber nur in absoluter, nicht auch in relativer Hinsicht wichtig war, da der Zoll für die portugiesischen nunmehr wieder

um 1/3 unter dem ermäfsigten Satz für die französischen Weine blieb. Es ist ein beachtenswertes Zeichen für die wirtschaftliche Überlegenheit Englands, dafs es sich für solche windigen Zugeständnisse wichtige Absatzgebiete öffnen lassen konnte. Auch zeigt sich hier schon die Tendenz, die Kontinentalstaaten möglichst bei den landwirtschaftlichen Erwerbsarten festzuhalten, dagegen England in industrieller Beziehung in den Vordergrund zu schieben. England hat lange versucht, den europäischen Kontinent bei dieser Anschauung zu halten, und noch in den 30er Jahren des 19. Jahrhunderts bot es dem deutschen Zollverein einen Vertrag an, der gegen zollfreie Zulassung englischer Baumwollwaren in Deutschland den freien Eintritt des deutschen Getreides in England zusicherte.

Die neuere Entwicklung der Handelsvertragspolitik der europäischen Staaten bezeichnet deutlich den Umschwung der Anschauungen über Freihandel und Schutzzoll und den engen Zusammenhang zwischen diesen Anschauungen und den thatsächlichen Bedürfnissen. In den 60er Jahren hatte England thatsächlich Freihandel, und die Kontinentalstaaten neigten sich diesem Gedanken sehr zu. Es war eine Zeit starken gewerblichen Aufschwungs auf dem Kontinent, und man glaubte deshalb, des Zollschutzes entraten zu können. Es war überhaupt die Zeit, in der durch Niederreifsung alter Schranken und durch Einführung wichtiger Reformen im Sinne wirtschaftlicher Freiheit die Geister für die Aufnahme der Freihandelslehren sehr empfänglich waren. Auch die deutschen Landwirte, die ja jetzt mancherlei Schutzzollwünsche haben, waren damals dem Freihandel hold. Er brachte ihnen bequemen Zugang zum englischen Absatzgebiet, und die Konkurrenz überseeischer landwirtschaftlicher Erzeugnisse drückte noch nicht auf den europäischen Markt. Daher entwickelte sich eine ganze Gruppe von Handelsverträgen, die auf eine beträchtliche Zollermäfsigung und auf deren Verallgemeinerung durch eine möglichst weitgefafste Meistbegünstigungsklausel hinausliefen, d. h. eine offenbare Hinneigung zum Freihandel darstellen. Man nennt sie das System der westeuropäischen Handelsverträge. Der eigentliche Anstofs ging von Frankreich aus, das damit gleichzeitig eine politische Annäherung an England und weiterhin an Preufsen herbeiführen wollte. Frankreich schlofs mit England am 23. Jannar 1860 den Cobdenvertrag, dem 1861 und 1862 entsprechende Verträge mit Belgien und Preufsen bezw. dem Zollverein folgten. In gleicher Richtung bewegten sich auch die weiteren Verträge, die von England, dem Zollverein, der Schweiz, Italien, Holland u. s. w. abgeschlossen wurden. Auch die von Oesterreich in der zweiten Hälfte der 60er Jahre vereinbarten Verträge fügten sich in das System ein, wobei aber Oesterreich zum Teil auch einen erheblichen Druck der allgemeinen politischen Verhältnisse nachgab. Auf die Zolltarife übte das System natürlich einen nicht geringen Einflufs aus, und Deutschland zog daraus mit der ihm eigenen Gründlichkeit

und Gewissenhaftigkeit auch für seinen autonomen Tarif die Konsequenzen, sodafs es 1873 richtig bei einem Zolltarif anlangte, den man als freihändlerisch bezeichnen mufs.

Die Krisis von 1873, die durch den raschen gewerblichen Aufschwung mit veranlafst war, gab den Anstofs zu einem Wandel der Anschauungen, der aber wiederum in den thatsächlichen Bedürfnissen begründet war. Die lange Depression der Industrie und des Bergbaues nach der Krisis wurde in nicht geringem Grade dadurch herbeigeführt, dafs die englische Industrie mit ihren Erzeugnissen die Festlandsmärkte überschwemmte und hier eine Konkurrenz erzeugte, deren die jüngere und durch die Krisis erschütterte festländische Industrie nicht Herr werden konnte. Gleichzeitig warf Nordamerika immer gröfsere Getreide-, Mehl- und Fleischmassen nach Europa, gestützt auf seine günstigen Produktionsbedingungen und auf die Leistungsfähigkeit und Billigkeit des Seeverkehrs. Diese neue Konkurrenz eroberte sich zusehends den aufnahmefähigen englischen Markt, auf dem ja die überseeische Zufuhr ausmündete. Die europäische Landwirtschaft wurde von England abgedrängt, ja sie wurde in wachsendem Umfange auf dem eigenen inländischen Markt von amerikanischen und weiterhin auch von anderen fremden Erzeugnissen bedroht. Dies alles und die fiskalischen Bedürfnisse wirkten zusammen, um 1878 in Oesterreich, 1879 in Deutschland und bald auch in anderen Kontinentalstaaten die autonomen Zolltarife schutzzöllnerisch zu gestalten. Auf die Handelsverträge hatte das den Einflufs, dafs man mit Zollbindungen und Zollermäfsigungen sehr zurückhaltend wurde und sich meist mit der Meistbegünstigungsklausel begnügte.

Unter der Herrschaft der Schutzzölle und begünstigt durch eine rapide Steigerung der Leistungsfähigkeit des grofsen Verkehrswesens nahm nun die Industrie der Festlandsstaaten einen energischen Aufschwung, der zunächst die inländischen Märkte eroberte, bald aber darüber hinauswuchs und ein grofses Exportbedürfnis erzeugte. Für die Befriedigung dieses Exportbedürfnisses erwiesen sich die autonomen Zollschranken vielfach als ein Hindernis und hätten es noch mehr werden müssen, wenn der für den 1. Februar 1892 zu erwartende Ablauf sehr vieler Handelsverträge dem Export die Schutzzölle der einzelnen Staaten in voller Höhe entgegengestellt hätte. Dazu kam ein gewisses Bedürfnis der mitteleuropäischen Staaten, sich wirtschaftlich mehr aneinander zu schliefsen, um sich gegen die Gefahren zu rüsten, die von den Vereinigten Staaten von Amerika und ihren panamerikanikanischen Bestrebungen, von dem immer weiter wachsenden russischen Reich mit seinen so verschiedenartigen natürlichen Produktionsbedingungen und von den Greater Britain-Bestrebungen ausgingen. Auch politische Rücksichten machten den mitteleuropäischen Staaten eine wirtschaftliche Annäherung erwünscht.

Das Ergebnis dieser Verschiebungen ist das System der mitteleuropäischen Handelsverträge. Deutschland, bei seinen grofsen Fortschritten

in industrieller Beziehung und bei seiner exponierten politischen Lage besonders an der Frage interessiert, setzte sich an die Spitze der Bewegung. Mit Oesterreich schlofs es einen Tarifvertrag und schuf damit zugleich die gemeinsame Grundlage für Verträge mit Belgien, der Schweiz und Italien; diese Verträge Deutschlands und Oesterreichs untereinander und mit den genannten Staaten kamen im Dezember 1891 zu stande („Dezemberverträge"). Eine grofse Zahl weiterer Verträge schlofs sich daran an, die hier nicht aufgeführt werden können. Erwähnt seien nur als besonders wichtig die Verträge Deutschlands und Oesterreichs mit Rufsland von 1894.

Die „mitteleuropäischen" Handelsverträge bedeuten keine Hinneigung zum Freihandel, aber doch eine Milderung des Schutzzollsystems, das in den autonomen Tarifen sehr scharf angespannt worden war, und sie verhindern während ihrer Geltung bis zu gewissem Grade auch den Übergang zu einer extremen Schutzzollpolitik. Die ermäfsigten Sätze der Konventionaltarife dieser Verträge kommen auf dem Wege der Meistbegünstigung den meisten Staaten zu gute. Belgien überträgt sogar die Vertragstarifsätze sofort auf den Generaltarif und giebt ihnen dadurch eine allgemeine Geltung. Man kann selbstverständlich an diesem System der mitteleuropäischen Handelsverträge manche Einzelheit tadeln. Im ganzen aber haben sie dem Export der beteiligten Industrieländer genützt, und vor allem haben sie auf eine längere Zeit die Schutzzollbewegung, die zum Teil übertrieben wurde, zum Stillstand gebracht, ohne den Grundsatz eines mäfsigen Schutzes der nationalen Produktion aufzugeben. Die Dezemberverträge von 1891 laufen Ende 1903 ab. Deshalb sind schon eifrige Vorarbeiten im Gange, um die weitere Ausgestaltung der Handelsverträge vorzubereiten. Bemerkenswert ist dabei einmal, dafs Regierung und Interessenten schon frühzeitig eine viel engere Fühlung gesucht und gefunden haben, als das sonst der Fall war, und dafs die statistischen Grundlagen für die Vertragsverhandlung namentlich nach der Seite der Produktionsstatistik eine wichtige Ergänzung erfahren werden. Die ganze Behandlung der Frage in der Öffentlichkeit zeigt übrigens deutlich, wie sehr die Erkenntnis gewachsen ist, dafs sich die Handelspolitik mit den Gefahren wird abfinden müssen, die sich für die Festlandsindustrie aus der Entwicklung des russischen, amerikanischen und grofsenglischen Wirtschaftsgebietes ergeben, und dafs gleichzeitig auch die Verschiebungen in Ostasien ernste Beachtung verdienen.

§ 4. **Weitere Mittel der äufseren Handelspolitik.** Einem ähnlichen handelspolitischen Zweck wie die Zölle hat die staatliche Handelspolitik des 17. und 18. Jahrhunderts und auch noch im Anfang des 19. Jahrhunderts auch unmittelbare Ausfuhr- und Einfuhrverbote dienstbar gemacht, die dann freilich nicht, wie die Zölle, gleichzeitig steuerpolitischen Zwecken dienen konnten. Die moderne Handelspolitik hat sich dieses



krassen Mittels fast ganz entwöhnt. Sie findet in den Zöllen ein hinreichend wirksames und überdies den Staatsfinanzen zuträgliches Mittel, die fremdländische Konkurrenz zu erschweren. Aus anderen Rücksichten, namentlich aus gesundheits- und veterinärpolizeilichen, kommen freilich noch Verbote genug vor, und manche derselben haben thatsächlich und nicht immer unbeabsichtigt auch handelspolitische Wirkungen. Als ausgesprochenes Mittel der äufseren Handelspolitik gehören aber die Verbote der Geschichte an.

In derselben Zeit, in der die Handelspolitik mit den schärfsten Abwehrmafsregeln, mit direkten Verboten arbeitete, entwickelte sich eine Einrichtung, die für räumlich begrenzte Bezirke das gerade Gegenteil, eine völlig freie Bewegung ermöglichte. Das waren die Freihäfen. Der erste derselben war Livorno 1547; ihm folgten 1595 Genua, 1633 Neapel, 1661 Venedig, 1669 Marseille, 1706 Gibraltar, 1718 Port Mahon (auf Minorca), 1719 Triest und Fiume, 1732 Ancona und Messina u. s. w. In Deutschland ist als ältester Freihafen Altona zu nennen (1664). Hamburg, Bremen und Lübeck wurden erst seit den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts thatsächlich zu Freihäfen.

Die Bildung der Freihäfen war nur scheinbar im Widerspruch mit der Handelspolitik des 16.—18. Jahrhunderts. Der Freihafen diente nicht dem Handel überhaupt, sondern nur dem Transithandel; da dieser dem Lande lohnenden Erwerb zu bringen im stande war, so suchte man ihn in den wichtigen Hafenplätzen zu entwickeln. Das aber war unmöglich, wenn die Waren, die der internationale Zwischenhandel zeitweilig in den Hafen brachte, beim Eintritt Eingangszölle und womöglich noch beim Austritt Ausgangszölle zu entrichten hatte. Deshalb konstruierte man gewissermafsen ein Stück Ausland im Inlande, man stellte die betr. Hafenstadt aufserhalb der Zollgrenze, sodafs die Waren vom Auslande dorthin frei eingebracht und von dort nach dem Auslande frei ausgeführt werden konnten.

Der Entwicklung des Transithandels jener Plätze hat das Vorschub geleistet. Aber der Hafenplatz selbst mit seiner Bevölkerung und mit seinen wirtschaftlichen Interessen wurde dadurch aus dem Zusammenhange mit der Volkswirtschaft des Landes gelöst und mufste den Schwerpunkt seiner Interessen in fremden Gebieten erblicken. Der Freihafen hatte jedenfalls ganz andere wirtschaftliche Interessen als das Land, dem er politisch zuzurechnen war. Dieses Gegensatzes wegen sind die Freihäfen im Laufe des 19. Jahrhunderts meist aufgehoben worden. In Deutschland trat Lübeck 1868, Hamburg und Bremen mit den zugehörigen Bezirken 1888 in den Zollverband ein. Fiume und Triest verloren 1891 ihren Freihafencharakter. Die italienischen und französischen Freihäfen waren schon vorher in das Zollgebiet hineingezogen. Nur Gibraltar ist als Freihafen bestehen geblieben, gehört aber bekanntlich

politisch nicht zu seinem Hinterlande. An die Stelle der Freihäfen sind bestimmte Freibezirke in den Seeplätzen und nach englischem Vorbilde zollfreie Niederlagen im Binnenlande getreten, die demselben Zwecke, also der Befreiung des Transithandels von Zollformalitäten und Zollzahlungen, dienen und sich dadurch als sehr nützlich erweisen, ohne die Nachteile der früheren Freihäfen zu haben.

Bei den Freihäfen, Freibezirken und zollfreien Niederlagen handelt es sich um zollfreie Zulassung von fremden Waren auf beschränkte Zeit zu dem Zwecke, dem Lande den Gewinn des internationalen Zwischenhandels zu sichern. Aus anderen Gründen tritt beim Veredelungsverkehr (admission temporaire) eine auf kurze Zeit beschränkte zollfreie Zulassung fremder Waren ein; der Veredelungsverkehr will dem Lande einen gewissen Verdienst aus gewerblichen Arbeitsleistungen für das Ausland sichern. Fremde Rohstoffe oder Halbfabrikate werden zum Zweck der weiteren Verarbeitung („Veredlung") für ausländische Rechnung zollfrei eingelassen mit der Mafsgabe, dafs das Ergebnis dieser Arbeit nicht auf den inländischen Markt tritt, sondern gleich wieder in das fremde Land zurückgeht, in dessen Auftrage die Veredelung erfolgt ist, oder auch gleich in dessen Auftrage in ein drittes Land geschafft wird. Im letzteren Falle liegt ein Transitveredlungsverkehr vor, der mit dem Transithandel verwandt ist, nur dafs sich die Leistung des Inlandes nicht auf kaufmännische Vermittlerdienste beschränkt, sondern in gewerblichen Arbeiten besteht. Im ersteren Falle ist der Veredlungsverkehr aktiv für das Land, welches die Vergütung für die Arbeitsleistung empfängt, und passiv für das Land, welches die Vergütung zahlt. Der Anlafs zum Veredlungsverkehr liegt stets darin, dafs das den Auftrag gebende und die Arbeitsvergütung zahlende Land mit seiner eigenen Produktion nicht im stande ist, die Veredlungsarbeit in genügender Weise auszuführen. Zum Teil erstreckt sich der Veredlungsverkehr auf Reparaturarbeiten, die in dem auftraggebenden Land nicht oder nicht genügend bewirkt werden können. Dem auftraggebenden Lande erwächst aus dem für ihn passiven Veredlungsverkehr der Vorteil, dafs für seine Produktion die Mängel der eigenen gewerblichen Leistungsfähigkeit ausgeglichen werden. Für das die Arbeit der Veredlung übernehmende Land entsteht der Nutzen, dafs es die Vergütung für die Arbeit der Veredlung erhält. Im allgemeinen ist deshalb der Veredlungsverkehr für beide Teile vorteilhaft, und sowohl die autonome Zollgesetzgebung als auch die Handelsverträge stehen diesem Verkehr schon seit langer Zeit freundlich gegenüber. In Deutschland ist die gesetzliche Grundlage durch § 115 des Vereinszollgesetzes vom 1. Juli 1869 gegeben; sowohl der aktive, als auch — wenigstens für „besondere Fälle" — der passive Veredlungsverkehr ist hier zugelassen.

Der Veredlungsverkehr kommt bei den verschiedensten Waren vor, z. B. für Gewebe, Garne, Häute, Felle, Eisen, Getreide u. s. w.

An sich mufs bei dem Veredlungsverkehr die Identität der ein- und ausgeführten Ware festgehalten werden. Zu dem Zwecke sind natürlich mancherlei Kontrollmafsregeln erforderlich, die oft lästig werden, ohne immer Mifsbrauch verhüten zu können. Die Belästigungen zu vermeiden, hat man mehrfach von dem Identitätsprinzip abgesehen und nicht mehr die Wiederausfuhr der zollfrei zur Verarbeitung eingelassenen Gegenstände bezw. des daraus hervorgegangenen Erzeugnisses selbst, sondern nur die Ausfuhr einer gleichen Menge von Waren gleicher Gattung ohne Nachweis der Identität verlangt („Aequivalenzprinzip"). In Frankreich namentlich ist die Praxis zu dem Aequivalenzprinzip übergegangen. Bei diesem läuft der Veredlungsverkehr auf ein Mittel zur Erleichterung der Ausfuhr hinaus und unterscheidet sich sachlich nicht mehr von den Zoll- und Steuervergütungen bei der Ausfuhr, bei denen ebenfalls nicht selten das Identitätsprinzip verlassen ist, und die deshalb hier gleich mit besprochen werden müssen.

Die Zoll- und Steuervergütungen bei der Ausfuhr (Ausfuhrvergütungen, Rückzölle, Drawbacks) haben den Zweck, der Ausfuhr die Möglichkeit zu verschaffen, dafs sie ohne die Last der im Inlande erhobenen Zölle und Verbrauchssteuern auf dem Weltmarkt konkurrieren kann. Ist die Ausfuhrware aus ausländischen und einem Zoll unterworfenem Rohstoff hergestellt, so will der Staat den Zollbetrag für die in der Ausfuhrware steckende Menge ausländischen und verzollten Rohstoffs zurückgeben. Ist die Ausfuhrware durch innere Verbrauchssteuern belastet, so soll derjenige Steuerbetrag zurückgegeben werden, welcher thatsächlich für die ausgeführte Ware hat aufgewendet werden müssen. In beiden Fällen verzichtet der Staat also auf einen Abgabenbetrag, der ihm an sich zustehen würde, wenn die Ware im Inlande verbraucht würde. Theoretisch läfst sich das auch mit der Erwägung rechtfertigen, dafs Zölle und innere Verbrauchssteuern nur den inländischen, nicht aber den ausländischen Konsum treffen sollen. Praktisch steht aber die Erwägung im Vordergrunde, dafs der einheimischen Produktion die Konkurrenz auf dem Weltmarkt nicht durch die Zoll- und Steuerlast erschwert werden dürfe.

Ein solches Vorgehen ist unvermeidlich, wenn bei scharf angezogenen Schutzzöllen ein lebhaftes Exportbedürfnis besteht. Soweit es sich dabei um Rückgabe des Zolles für ausländische Rohstoffe oder Halbfabrikate bei der Ausfuhr von inländischen, aus diesen Rohstoffen oder Halbfabrikaten hergestellten Fabrikaten handelt, erinnert das Ganze sehr an das Veredlungsverfahren. Denn thatsächlich hat das Inland nur die Verarbeitung der ausländischen Rohstoffe und Halbfabrikate vorgenommen. Aber bei der Zollrückvergütung erfolgt diese Arbeit nicht im unmittelbaren Auftrage von Ausländern, sondern für eigene Rechnung und Gefahr des Inlandes, und der Gewinn des Inlandes beschränkt sich nicht

auf die Vergütung für die Veredlungsarbeit, sondern umfafst auch den Gewinn des Exporthandels. Aufserdem handelt es sich beim Veredlungsverkehr um eine von vornherein nur für den Auslandsbedarf beabsichtigte und direkt vom Auslande in Auftrag gegebene Arbeit, während die Zollrückvergütung nur einen Teil der inländischen Verarbeitung der Rohstoffe trifft, die ihrerseits sowohl für den Inlands- als auch für den Auslandsbedarf ohne dessen direkten Auftrag thätig ist, ohne dafs von vornherein der Umfang der Ausfuhr übersehen werden kann.

Die Zoll- und Steuervergütung bei der Ausfuhr ist weit verbreitet. Ihr Wesen bedingt ebenso wie der Veredlungsverkehr die Anwendung des Indentitätsprinzips. Es mufs also festgestellt werden, dafs und in welchem Umfange in dem ausgeführten Fabrikat verzollte oder versteuerte Rohstoffe und Halbfabrikate enthalten sind, und nur der so sich ergebende Zoll- und Steuerbetrag soll dem Ausführenden vergütet werden. Dazu sind natürlich wiederum umfangreiche Kontrollmafsregeln erforderlich, die manche Kosten und Belästigung der Fabrikation mit sich bringen.

Um diese zu vermeiden und so die Ausfuhr noch unmittelbarer zu erleichtern, hat man — wie beim Veredlungsverkehr — auch hier vielfach das Aequivalenzprinzip an die Stelle des Identitätsprinzips gesetzt; namentlich Frankreich war schon lange so vorgegangen, und Deutschland hat sich neuerdings zu wichtigen gleichartigen Mafsregeln entschlossen. Die Sache läuft dann darauf hinaus, dafs der Zoll für das in der Ausfuhrware steckende zollpflichtige Material in irgend einer Form dem Exporteur vergütet wird ohne Rücksicht darauf, ob wirklich ausländisches oder inländisches Rohmaterial zu dieser Ware verwendet ist. Ja man ist noch weiter gegangen und hat dasselbe Verfahren auf die Ausfuhr von inländischen Rohstoffen und Urprodukten angewendet, vergütet also dem Exporteur den Betrag des Zolles für die gleiche Menge eingeführter entsprechender Produkte, ohne dafs eine Überführung in höhere Formen, eine Veredlung, verlangt wird.

Dabei gehen in der Praxis zwei Systeme nebeneinander her, das System der Zollquittungen und das System der Einfuhrvollmachten. Das System der Zollquittungen geht von der Einfuhr aus. Auf Grund der Quittung über die Verzollung einer bestimmten eingeführten Menge ausländischer Rohstoffe oder Urprodukte wird bei der Ausfuhr entsprechender Produkte ohne Rücksicht auf deren Herkunft der entsprechende Zollbetrag vergütet. Das zweite System, das System der Einfuhrvollmachten oder Einfuhrscheine geht von der Ausfuhr aus und giebt dem Exporteur einer bestimmten Menge die Vollmacht, ein ebenso grofses Quantum gleicher Ware zollfrei einzuführen. Hier wird also der Zoll nicht mehr wirklich zurückgegeben, sondern seine Entrichtung wird überhaupt vermieden.

In beiden Fällen wird zur Erschwerung von Mifsbrauch eine Frist bezeichnet, innerhalb deren die betr. Scheine wirksam gemacht werden



müssen. Auf die Identität der Ware wird dabei vollständig verzichtet, und auch die Identität der Person ist gleichgültig. Denn diese Scheine lauten auf den Inhaber und können deshalb auf andere übertragen werden. Sie werden thatsächlich zu einem Gegenstand des Handels und gelangen so in die Hände von Personen, die dem zum Ausgang des Verfahrens genommenen Einfuhr- bezw. Ausfuhrakt ganz fern stehen.

Deutschland hatte durch das Gesetz vom 23. Juni 1882 den Getreide- und Ölmühlen gegenüber den Identitätsnachweis fallen lassen. Durch das Gesetz vom 14. April 1894 ist ohne jeden Identitätsnachweis auch aus Anlafs der Ausfuhr von Weizen, Roggen, Hafer, Gerste, Hülsenfrüchten, Raps und Rübsaat die Vergütung des Eingangszolles für die entsprechende Warenmenge zugelassen werden. Dabei herrscht das System der Einfuhrvollmachten (Einfuhrscheine). Der Exporteur einer der genannten Waren erhält, wenn die Menge mindestens 500 kg beträgt, auf Antrag einen Einfuhrschein, der ihn ermächtigt, innerhalb 6 Monaten die dem Zollwert entsprechende Menge gleicher Waren zollfrei einzuführen oder aber nach einer viermonatlichen Zwischenfrist innerhalb der folgenden 6 Monate den Schein auf die Zollzahlung für bestimmte, in besonderen Verzeichnissen aufgeführte und in Deutschland nicht produzierte Waren in Anrechnung zu bringen. Auch den Inhabern von Mühlen und Mälzereien werden bei Ausfuhr von Mühlen- und Malzfabrikaten Einfuhrscheine gegeben; dabei wird das Ausbeuteverhältnis für Roggenmehl auf 65 Proz., für Weizenmehl und Malzfabrikate auf 75 Proz. angenommen.

Von der so gebotenen Erleichterung des Ausfuhrhandels wurde von vornherein erheblicher Gebrauch gemacht. Schon im Etatsjahr 1894/95 wurden Einfuhrscheine auf 203 800 t Getreide, 1220 t Hülsenfrüchte, 3750 t Raps- und Rübsaat ausgestellt. Der Zollbetrag dieser Scheine stellte sich auf 6,75 Mill. M., wovon 5,84 Mill. M. bei der Einfuhr von Getreide in Anrechnung kamen. In den beiden nächsten Jahren wurden gegen Einfuhrschein ausgeführt:

	1995 100 kg	1896 100 kg
Weizen	695 868	750 682
Roggen	358 552	381 816
Gerste	488 761	203 605
Hafer	511 438	300 703
Mehl	271 571	293 893

Die Gesamtausfuhr aus dem freien Verkehr war:

	1895 100 kg	1896 100 kg
Weizen	699 109	752 144
Roggen	359 923	383 215
Gerste	490 137	209 683
Hafer	514 272	303 769
Mehl	1 667 305	1 499 668

Aus dem Vergleich beider Zahlenreihen ergiebt sich, dafs die Getreideausfuhr fast ganz gegen Einfuhrschein erfolgt ist, während bei Mehl weit weniger Gebrauch davon gemacht ist. Die Getreideausfuhr im ganzen hat sich unter dem Einflufs dieser Mafsregel wesentlich gehoben, und das war der Zweck. Die Ausfuhr geht im Norden namentlich nach England, Skandinavien und Holland, im Südwesten nach der Schweiz, dessen Getreideversorgung besonders von Mannheim aus bewirkt wird.

Die Rückzölle bezwecken ihrer Idee nach nur die Befreiung der Ausfuhrware von der Steuer- oder Zolllast, aber keine wirkliche Beschenkung der Ausfuhr aus Staatsmitteln. Dem letzteren Zwecke dienen die Ausfuhrprämien („bounties"). Sie wollen der Ausfuhr dadurch einen Vorsprung auf dem Weltmarkt geben, dafs sie gewissermafsen dem Exporteur einen Teil des Preises aus der Staatskasse im voraus zahlen, damit er nun seine Ware um den Betrag der Prämie billiger auf dem Markte anbieten kann.

Man braucht das nur auszusprechen, um zu zeigen, dafs eine solche künstliche Verbilligung der Exportwaren dem ausländischen Konsum zu gute kommt, und dafs dieser Vorteil der ausländischen Konsumenten mit den Mitteln der inländischen Steuerzahler bestritten wird. Das Inland mufs überdies in der Regel die Ware teurer bezahlen, was aber unter Umständen dadurch ausgeglichen werden kann, dafs das Ausland höhere Frachtkosten auszulegen hat. Vorteil hat jedenfalls der inländische Konsum nicht ohne weiteres von den Prämien. Erst dann, wenn durch die Prämien die Konkurrenz auf dem Weltmarkt so verstärkt ist, dafs auch auf dem inländischen Markte die Preise sinken, kann ein mittelbarer Vorteil der Konsumenten aus der Prämie erwachsen. Gerade dieser Vorteil fällt aber zusammen mit ungünstigen Rückwirkungen der Prämie auf die Verhältnisse des Produzenten. Unzweifelhaft erleichtert es ihm die Ausfuhr, wenn er nicht den sonst nötigen vollen Preis auf dem Weltmarkt zu fordern braucht, weil er einen Teil des Preises in der Prämie aus der Staatskasse erhält. Aber der Vorteil wird ihm bald streitig gemacht und zwar sowohl vom Inlande als vom Auslande her. Im Inlande kann die Prämie leicht eine erhebliche Steigerung der Produktion und eine lebhaftere Gestaltung des Exportbedürfnisses hervorrufen, also beim Absatz im Inlande und Auslande die Konkurrenz verschärfen. Das Ausland, soweit es mit derselben Ware auf dem Weltmarkt als Konkurrent erscheint, wird sich bemühen, seiner eigenen Ausfuhr ähnliche Vorteile zu verschaffen, also selbst Prämien einführen, oder es wird durch entsprechende Erhöhung der Zölle der durch die Prämie begünstigten Ware den Zutritt erschweren. Beides kann im Ausland die eigene Produktion und damit wiederum die Konkurrenz auf dem Weltmarkt verstärken. Von beiden Seiten her wird so ein Druck auf die

Preise ausgeübt, und die Verhältnisse werden dadurch allgemein für den betr. Produktionszweig gedrückt.

Ständige Ausfuhrprämien sind unter diesen Umständen ohne Frage ein Übel; nur vorübergehend und unter besonderen Umständen kann es gerechtfertigt sein, dem Export mit Prämien aufzuhelfen. Dafs man in dieser bedingten und beschränkten Weise den Ausfuhrprämien eine gewisse Bedeutung beizumessen hat, ergiebt sich am besten daraus, dafs neuerdings auch die Produzenten selbst zur Entlastung des inländischen Marktes die Ausfuhr durch Prämien aus Privatmitteln zu fördern gesucht haben, wie z. B. 1897 die österreichische Baumwollindustrie und die westfälische Flufseisenerzeugung.

Aber auch bei der nur als vorübergehend gedachten Anwendung der Ausfuhrprämien sind die Verhältnisse oft stärker als der Wille der Beteiligten und der Regierungen. Läfst man die Prämie so lange bestehen, dafs auch die ausländische Handelspolitik ihre gleichartige Produktion mit diesem Mittel zu fördern versucht, dann ist der richtige Zeitpunkt zur Wiederbeseitigung der Prämien schon verpafst. Denn alsdann ist das Inland nicht mehr frei in seinen Entschliefsungen. Die einseitige Abschaffung der Prämien durch das Inland würde nur der inländischen Produktion den Kampf mit der durch Prämien geschützten ausländischen Konkurrenz erschweren. In der Theorie sind die Prämien dann um nichts besser als vorher, aber sie sind zu einem internationalen und deshalb für den einzelnen Staat notwendigen Übel geworden. Nur internationale Abmachungen können noch helfen, und wie schwer diese bei den widerstreitenden Interessen zu erzielen sind, hat die Erfahrung genugsam bewiesen.

Die Erkenntnis dieser Gefahren hat die neuere Handelspolitik sehr zurückhaltend gegenüber den Ausfuhrprämien gemacht. Die merkantilistische Handelspolitik wandte das Mittel häufig genug an, namentlich in Frankreich und in England.

Nichtsdestoweniger sind die Ausfuhrprämien nicht verschwunden. Sie kommen in zwei Formen vor, als unmittelbare (oder offene) und als mittelbare (versteckte) Ausfuhrprämien. Die offene Ausfuhrprämie wird als eine gewollte Begünstigung bei der Ausfuhr bestimmter Mengen bestimmter Waren gewährt. Die versteckte Ausfuhrprämie entspringt zunächst unbeabsichtigterweise aus der schon besprochenen Ausfuhrvergütung des Zolles oder der Verbrauchssteuer des Rohmaterials bei der Ausfuhr von Fabrikaten. Für die Bemessung der Ausfuhrvergütung mufs ein bestimmtes Verhältnis zwischen der zu verwendenden Rohstoffmenge und der daraus zu erzielenden Fabrikatmenge vorgeschrieben werden. Sobald die Produktionstechnik aber mit dem Rohmaterialverbrauch unter dem festgesetzten Verhältnis bleibt, erhält sie eine wirkliche Prämie, da ihr für eine gröfsere Rohstoffmenge, als sie wirklich für die

ausgeführten Fabrikate gebraucht hatte, der Zoll oder die Steuer vergütet wird. Der Zoll- oder Steuerbetrag, der auf die thatsächlich nicht gebrauchte Rohstoffmenge entfällt, stellt sich als die Prämie dar. Diese versteckte Prämie hat sich sehr oft entwickelt ohne und selbst gegen den Willen der Gesetzgebung und der Regierung einfach deshalb, weil die Bestimmungen über das Ausbeuteverhältnis nicht schnell genug der Entwicklung der Produktionstechnik folgen konnten. Aber man hat es unter dem Druck internationaler Verhältnisse vielfach mit Bewufstsein bei diesem Zustand gelassen, sodafs die Prämie zwar als versteckte, aber nicht mehr als unbeabsichtigte Beschenkung der Ausfuhr aus Staatsmitteln erscheint. Die versteckten Prämien haben in der neueren Entwicklung die Hauptrolle gespielt, sind aber zum Teil später durch offene Ausfuhrprämien ersetzt worden. Im übrigen ist die offene Ausfuhrprämie ohne den Durchgang durch die Form der versteckten Prämie nur selten in der neueren Zeit angewandt worden. Frankreich z. B. gewährt noch eine solche offene Ausfuhrprämie für Stockfische, Canada und verschiedene australische Kolonien für Butter.

Die wichtigsten der heutigen versteckten und offenen Ausfuhrprämien liegen beim Branntwein und ganz besonders beim Zucker vor. Sie hatten sich ursprünglich auf dem schon bezeichneten Wege in vielen Ländern als versteckte Prämien gebildet, und zwar kamen sie den Betrieben zu gute, deren Produktionstechnik besonders gut entwickelt und deshalb im stande war, mit relativ geringerem Rohstoffverbrauch auszukommen, als die Gesetzgebung vorausgesetzt hatte. In Deutschland z. B. beruhte das Gesetz vom 1. Juni 1886 auf der Unterstellung, dafs zu 1 kg Rohzucker 10½ kg Rüben nötig seien. Thatsächlich brauchte die deutsche Zuckerindustrie durchschnittlich 1885/86 nur 8,75 kg, 1886/87 nur 8,43 kg und in den späteren Jahren noch weniger Rüben für 1 kg Rohzucker.

Ähnliche Zustände hatten sich in allen wichtigen Zucker- und Branntweinerzeugungsländern entwickelt, welche die Rohmaterialien oder die Leistungsfähigkeit der Apparate oder einen anderen derartigen unsicheren Mafsstab als Ausgangspunkt für die Bemessung der Steuer benutzten und deshalb die Ausfuhrvergütung nur nach gewissen durchschnittlichen Ausbeuteverhältnissen berechnen konnten. Wo inzwischen anstatt jener Steuerformen die „Verbrauchssteuer“, d. h. die Bemessung der Steuer nach dem fertigen Fabrikat eingeführt ist, wie bei Branntwein und Zucker in Oesterreich und Deutschland, mufste die versteckte Ausfuhrprämie wegfallen. Aber die Rücksicht auf die Prämien anderer Länder führte dazu, dafs an die Stelle der versteckten offene Ausfuhrprämien traten, deren Gesamtbetrag indes in Oesterreich kontingentiert ist.

In Deutschland war für Branntwein zunächst mit der Einführung der Fabrikatsteuer die eigentliche Ausfuhr*prämie* ganz weggefallen. Aber da Deutschland ein starkes Exportbedürfnis für Branntwein hat, und

da die russische und österreichische Konkurrenz auf dem Weltmarkt wegen höherer Ausfuhrprämien einen grofsen Vorsprung hatte, so hat das Gesetz vom 17. Juni 1895 eine offene Prämie von 6 M. für 1 hl reinen Alkohols eingeführt; die dazu nötigen Mittel sollen durch die in demselben Gesetz eingeführte „Brennsteuer“ geschaffen werden. Die Brennsteuer belastet die grofsen Betriebe und steigt mit der Höhe der Produktion an. Bei den gröfsten Betrieben ist die Brennsteuer ebenso hoch wie die Ausfuhrprämie. Das ganze Gesetz gilt nur bis 30. September 1901. Man hofft, dafs bis dahin die jetzige Überproduktion entsprechend eingedämmt und die erforderliche Stellung auf dem Weltmarkt gegenüber der russischen und österreichischen Konkurrenz erobert sein wird.

Anders vollzog sich die Entwicklung beim Zucker. Hier hatte sich die versteckte Prämie geradezu zu einem internationalen allgemeinen Übel entwickelt. Das Gesetz vom 31. Mai 1891, das die Verbrauchs- (Fabrikat-) steuer zur ausschliefslichen Steuerform erhob, ersetzte deshalb die bisherigen versteckten Ausfuhrprämien durch offene „Ausfuhrzuschüsse“ von 1,25 M. für Rohzucker, 2 M. für Brotzucker, 1,65 M. für gemahlenen Zucker, immer auf 100 kg gerechnet. Vom 1. August 1895 an sollten die Sätze auf 1 M., 1,75 M. und 1,40 M. ermäfsigt werden. Vom 1. August 1897 an sollten die Ausfuhrzuschüsse ganz wegfallen. Man hatte gehofft, dafs dies gute Beispiel auch im Auslande den Anstofs zur Ermäfsigung und schliefslichen Beseitigung der Zuckerprämien geben würde. Das geschah aber nicht, und deshalb wurde durch Gesetz vom 9. Juni 1895 zunächst die Ermäfsigung der Ausfuhrzuschüsse vom 1. August 1895 ab beseitigt und die Ermäfsigung oder gänzliche Aufhebung dem Bundesrat überlassen, aber an die Bedingung geknüpft, dafs die übrigen Zuckerexportländer in gleicher Richtung vorgehen. Das Vorgehen der übrigen Staaten nötigte später dazu, durch das Gesetz vom 27. Mai 1896 die Ausfuhrzuschüsse noch zu erhöhen auf 2,50 M., 3,55 M. und 3 M. für 100 kg je nach der Art des Zuckers, unter gleichzeitiger Erhöhung der Verbrauchssteuer und des Zolles für Zucker. Die Frage einer Ermäfsigung oder Beseitigung der Prämien ist im Sinne des Gesetzes von 1895 geordnet.

Beseitigt sind die Zuckerprämien nur in Rufsland (seit 1881), aber statt dessen sind Einrichtungen getroffen, welche dem russischen Zucker einen beträchtlichen Preisvorsprung auf dem russischen Markt sichern, und das wirkt ebenso, wie eine Prämie.

Versuche zu einer internationalen Verständigung über die Beseitigung der Zuckerprämien sind wiederholt gemacht, und internationale Konferenzen sind dieserhalb mehrfach abgehalten worden (zuletzt 1898 in Brüssel). Stets aber hat sich das Sonderinteresse einzelner Staaten in den Weg gestellt, und die Zuckerprämien, die an sich von aller Welt verurteilt werden, bestehen nach wie vor. Ihren durchschnittlichen Betrag

für 100 kg Rohzucker berechnet die „Deutsche Zuckerindustrie“ für 1897/98 auf:

2,21 M.	in Deutschland	38,71 M.	in Belgien
4,31 „	„ Oesterreich-Ungarn	3,14 „	„ Holland
11,78 „	„ Frankreich	15,15 „	„ Schweden
14,84 „	„ Rufsland		

Die Gesamtausgabe für die Zuckerausfuhrzuschüsse stellte sich in Deutschland:

1893/4	auf 11,4 Mill. M.	1896/7	auf 25,56 Mill. M.
1894/5	„ 15,04 „ „	1897/8	„ 36,66 „ „
1895/6	„ 18,41 „ „		

Die staatliche Handelspolitik kann die Ausfuhr auch durch mancherlei mittelbar und vorübergehend wirkende Mafsnahmen fördern, wie durch Errichtung oder Unterstützung der schon besprochenen Handelsmuseen und Exportmusterlager, durch Entsendung oder Unterstützung von Kommissionen zur Erforschung auswärtiger Märkte u. dergl. Beachtenswert ist es, dafs in Oesterreich 1899 der Handelsminister staatliche Unterstützung von waren- und sprachenkundigen Kaufleuten zugesagt hat, die im Auslande Geschäfte errichten; die eigentliche Aussendung soll dann von Einzelfirmen oder Exportsyndikaten u. s. w. erfolgen. Die Anknüpfung neuer Beziehungen soll dadurch erleichtert werden.

Dafs wie für die innere, so auch für die äufsere Handelspolitik die Pflege der Handelsstatistik von gröfster Bedeutung ist, braucht kaum gesagt zu werden. Sie ist zwar nur ein indirekt wirkendes Mittel der Handelspolitik, aber als solches unentbehrlich, wie alles, was eine zuverlässige Aufklärung über die wirtschaftlichen Verhältnisse des In- und Auslandes ermöglicht. In Deutschland ist in letzterer Beziehung das „Deutsche Handelsarchiv“, das vom Reichsamt des Innern herausgegeben wird, eine wertvolle Quelle der Erkenntnis. Die darin enthaltenen wichtigeren Handelsberichte werden seit Oktober 1899 auch in Sonderabdrücken zu billigen Preisen verbreitet, was als eine sehr zweckmäfsige Neuerung anzusehen ist. Die bei Besprechung der inneren Handelspolitik befürwortete handelsstatistische Centralstelle würde sich durch Verarbeitung des in- und ausländischen Materials über die internationale Warenbewegung an dieser Aufklärungsarbeit sehr wirksam beteiligen können.

Zu den indirekt wirkenden Mitteln der äufseren Handelspolitik werden auch die Kolonien gerechnet. Sie werden in einem anderen Bande dieses „Handbuchs“ ausführlich besprochen. An dieser Stelle genügt es, nochmals daran zu erinnen, dafs die Kolonialpolitik für jeden aufstrebenden Staat namentlich deshalb unentbehrlich ist, um eine gröfsere Mannigfaltigkeit der Produktionsmöglichkeiten innerhalb des seiner Gewalt unterstellten Teiles der Erde zu erzielen. Das, was die Vereinigten Staaten von Amerika und Rufsland durch die weite Ausdehnung ihrer Staatsgebiete vor vielen Ländern voraushaben, das hat sich England durch

sein grofsartiges Kolonialnetz gesichert, besonders dann, wenn es sich mit seinen Kolonien zu einem einheitlichen Zollgebiet zusammenschliefst. Die dadurch ermöglichte weitgehende Unabhängigkeit der Handelspolitik ist ein unschätzbarer Gewinn, und ein Land, das mit solchen energischen Schritten vorwärtsgeht, wie Deutschland, darf dieses Ziel nicht in philiströser Angst vor den damit verbundenen Lasten und Mühen beiseite setzen. Das Bedürfnis, die Schranken, die von der Natur den Produktionsmöglichkeiten im engeren Vaterlande gezogen sind, durch die Verfügung über Gebiete anderer Erdteile und Zonen zu erweitern und so unsere Volkswirtschaft nach den verschiedensten Richtungen hin zu ergänzen, mufs befriedigt werden, wenn Deutschland seine Stellung im Welthandel und in der Weltpolitik erhalten und weiter ausbauen will. Dieser ganz nüchterne und materielle Grund drängt noch mehr als die sonst besonders betonten und gewifs berechtigten Rücksichten auf Erhaltung des Zusammenhangs der (an Zahl bedeutend weniger gewordenen) Auswanderer mit dem Mutterlande zu einer Kolonialpolitik grofsen Stiles. Die Früchte derselben wird die heutige Generation nur zum kleinsten Teile ernten, aber für die Zukunft liegt darin ein sehr bedeutsamer Schutz unserer nationalen Existenz in politischer und wirtschaftlicher Beziehung gegen die drohend heranwachsenden Riesenwirtschaften Rufslands, der Vereinigten Staaten von Amerika und des „Greater Britain“.

§ 5. **Die Seeschiffahrtspolitik.** Die Seeschiffahrtspolitik ist ein besonderer Zweig der äufseren Handelspolitik. Unter Seeschiffahrtspolitik hat man zu verstehen die Gesamtheit der Mafsregeln des Staates zur Wahrnehmung der Gesamtinteressen des Landes in Bezug auf die Seeschiffahrt.

Das Gesamtinteresse des Landes verlangt, wenn die natürlichen Voraussetzungen für die Entwicklung der Seeschiffahrt überhaupt gegeben sind, dafs der nationale Schiffbau und die nationale Schiffahrt nicht hinter der Ausbildung der überseeischen Handelsbeziehungen zurückbleiben, und dafs der Ausnutzung dieses grofsen Verkehrsmittels für den überseeischen Handel von fremden Staaten keine Hindernisse in den Weg gelegt werden.

Normalerweise mufs jedes Land, das überseeischen Handel unterhält, dahin streben, dafs es die nötigen Verkehrswerkzeuge für diesen Handel selbst zur Verfügung stellen kann. Dadurch erst, dafs die für die überseeischen Handelsbeziehungen nötigen Frachtdienste von eigenen Schiffen geleistet werden können, kommt dem Lande der volle Vorteil dieses Verkehrs zu gute. Ohne diese Voraussetzung mufs das Land wichtige Teile seines überseeischen Verkehrs durch Schiffe fremder Nationalität besorgen lassen. Dadurch fliefst ein erheblicher Teil des Gewinnes, der aus dem überseeischen Handelsverkehr gezogen werden kann, an das Ausland, und das Inland wird so dem Auslande als Schuldner gegenüber gestellt. Weiter aber ist das Land durch unzulängliche eigene Seeschiffahrt auch in dem Ausbau seiner überseeischen Beziehungen in

eine Abhängigkeit gebracht, die bei weniger freundlicher Gestaltung der internationalen Beziehungen die Mafsnahmen der äufseren Handelspolitik empfindlich stören und selbst zeitweilig lähmen kann. Der Erhaltung bestehender und der Gewinnung neuer Handelsbeziehungen über See kann das sehr nachteilig werden.

Jedes Land mit offenem Zugang zur See gewinnt also an materiellen Gütern und an wirtschaftlicher Unabhängigkeit, wenn seine Seeschiffahrt an Leistungsfähigkeit dem Umfang der überseeischen Wirtschaftsinteressen entspricht. Geht die Leistungsfähigkeit der Seeschiffahrt noch darüber hinaus, so ist das Land in der Lage, durch ausgedehnte Frachtdienste für das Ausland erheblichen Gewinn zu erzielen. Was das bedeutet, zeigen die mehr als 1400 Millionen Mark, die England jährlich aus Frachtdiensten für das Ausland gewinnt, und wie bedenklich das gegenteilige Verhältnis ist, beweist die ängstliche und wachsende Sorge, mit der in den Vereinigten Staaten von Amerika die Unzulänglichkeit der eigenen Flotte betrachtet wird. Für $^3/_4$ bis $^4/_5$ ihres überseeischen Verkehrs sind die Vereinigten Staaten von Amerika auf fremde Schiffe angewiesen, und ein grofser Teil ihres Exports dient der Bezahlung dieser fremden Frachtdienste. Das ist vielleicht der wichtigste schwache Punkt in der Wirtschaftspolitik der Vereinigten Staaten von Amerika.

Dafs für die Macht und den Krieg zur See die Handelsflotte von der gröfsten Bedeutung ist, wurde schon oft hervorgehoben. Sie gerade ist die Pflanzschule für das Mannschaftsmaterial der Kriegsflotte und seine ständige Ergänzung. Die Handelsflotte ist für Beförderung von Truppen und Kriegsmaterial nach fremden Kampfplätzen und zur Ergänzung des Fahrzeugmaterials der Kriegsmarine im Kriegsfall so wichtig, dafs schon deshalb bestimmte Vorkehrungen getroffen werden müssen um die Verwertung der Fahrzeuge der Handelsflotte seitens des Staates im Kriegsfall sicher zu stellen.

Die Aufgaben der Seeschiffahrtspolitik im einzelnen bewegen sich in drei Richtungen. Zuerst ist den Seeschiffen des Landes die freie und ungestörte Benutzung der Fahrstrafsen des Meeres zu sichern. Weiter hat die Seeschiffahrtspolitik der heimischen Schiffahrt erforderlichenfalls einen Schutz gegen auswärtigen Wettbewerb zu schaffen. Drittens endlich mufs die Seeschiffahrtspolitik die Entwicklung und Leistungsfähigkeit der nationalen Handelsflotte durch innere Mafsregeln zu steigern suchen und ihre Interessen in wirtschaftlicher und rechtlicher Beziehung wahren. Da sich die Mafsnahmen der dritten Richtung im eigenen Machtbereich des Landes vollziehen, so nennt man diese Richtung auch „innere Seeschiffahrtspolitik“ und stellt ihr die beiden anderen Richtungen, die unmittelbar in die Beziehungen zum Auslande eingreifen, als „äufsere oder „auswärtige Seeschiffahrtspolitik“ gegenüber. Dabei ist nicht zu vergessen, dafs auch die innere Schiffahrtspolitik für die Stellung des

Landes im internationalen Verkehr eine grofse Bedeutung hat und in diesem Sinne der äufseren Handelspolitik zuzurechnen ist.

Die bezeichneten drei Richtungen der Seeschiffahrtspolitik können hier nicht im einzelnen behandelt werden. Ein Teil der in Betracht kommenden Mafsnahmen ist bereits in meinem „Verkehrswesen" (Bd. VII der I. Abteilung dieses „Handbuchs", Leipzig 1894) kurz besprochen, so die Sicherung der freien und ungestörten Befahrung der Meere (a. a. O. S. 250), die Anlage, Unterhaltung und polizeiliche Behandlung der Seehäfen (a. a. O. S. 251), die Behördenorganisation der Seeschiffahrtsverwaltung (a. a. O. S. 257) und die Seehafenabgaben (a. a. O. S. 261) Diesen Ausführungen habe ich — schon im Hinblick auf das gegenwärtige Buch — im „Wörterbuch der Volkswirtschaft", herausg. von L. Elster, Bd. II (Jena 1898, Art. „Schiffahrtspolitik"), eine gröfsere Zahl von Ergänzungen hinzugefügt, auf die hier verwiesen werden mufs.

An dieser Stelle sollen aus dem Gebiet der inneren und äufseren Seeschiffahrtspolitik nur diejenigen Mafsnahmen kurz besprochen werden, die wegen ihres engen Zusammenhanges mit den in § 2 dieses Kapitels erläuterten Richtungen der äufseren Handelspolitik zur Ergänzung des dort Gesagten unentbehrlich sind.

Zuerst sind zu erwähnen die unmittelbaren Aufwendungen des Staates zur Förderung des Umfangs und der Leistungsfähigkeit der nationalen Handelsflotte. Diese Aufwendungen richten sich zunächst auf Bau und Ausrüstung der Schiffe und erscheinen als Bau- und Ausrüstungsprämien. Diese schon in der mittelalterlichen Handelspolitik angewandten Mittel hat namentlich Frankreich in der neueren Zeit reichlich benutzt und durch die Gesetze von 1881 und 1893 zu einem allgemeinen System erhoben. Die Bauprämie beträgt für die Tonne Bruttogehalt bei Schiffen aus Eisen oder Stahl 65 Frs., bei Schiffen aus Holz von 150 und mehr Tonnen 40 Frs., von weniger als 150 Tonnen 30 Frs. Für die Maschinen werden noch besondere Prämien gewährt.

Ob und wie weit man zu solchen Prämien übergehen soll, ist natürlich nicht allgemein zu entscheiden. Die Eigenart der Länder und die Aktivität ihres Schiffbaues spielen hier eine grofse Rolle. Die Prämien können die Wirkung haben, die schon vorhandene Entwicklungsfähigkeit und Aktivität des Schiffbaues zu steigern oder ihr Nachlassen zu verhindern, und in solchen Fällen darf man die Prämien an sich als gerechtfertigt ansehen. Ohne solche Entwicklungskeime aber werden die Prämien erfolglos bleiben. Ganz wie bei den Schutzzöllen kommt es also auch hier vor allem darauf an, welche schlummernde Leistungsfähigkeit durch die Mafsregel zum Erwachen und zur Bethätigung gebracht werden kann.

Wo der Schiffbau schon von selbst lebhaft ist, wird es solcher Reizmittel nicht bedürfen. Aber es kann hier nötig werden, dafs der Staat die Zufuhr der im Inlande nicht zu erlangenden Schiffbaumaterialien



aus dem Auslande erleichtert, und dafs er die Heranschaffung der im Inlande gewonnenen Materialen nach den Seeplätzen durch billige Eisenbahntarife und durch Förderung des Wasserstrafsenwesens begünstigt. Im übrigen kommt der Entwicklung des Schiffbaues mittelbar alles zu gute, was die für Schiffbaumaterialien wichtigen Produktionszweige zu heben geeignet ist, wie z. B. Eisenindustrie, Maschinenindustrie, Forstwirtschaft u. s. w.

An die Bau- und Ausrüstungsprämien reihen sich die Fahrprämien, die für Fahrten bestimmter Art und für Fahrten zu bestimmten Zwecken den im Lande gebauten Schiffen gewährt werden. Sie dienen dazu, die staatliche Förderung über den Bau hinaus auf die Benutzung der Schiffe auszudehnen. Auch diese Prämien sind schon lange in Frankreich angewandt worden und haben ebenfalls durch die Gesetze von 1881 und 1893 eine Verallgemeinerung und Erhöhung erfahren. Sie kommen sowohl der internationalen Küstenschiffahrt als auch der grofsen Fahrt zu gute, soweit diese nicht schon andere Subventionen erhalten. Die Vergnügungsfahrten sind ausgeschlossen. Die Fahrprämien werden nicht ständig gegeben, sondern vermindern sich von Jahr zu Jahr für das betr. Fahrzeug; sie sollen also namentlich in der ersten Zeit nach der Fertigstellung die Benutzung der in Frankreich gebauten Fahrzeuge befördern. Für die grofse Fahrt erhalten in Frankreich gebaute Segelschiffe zunächst 1,70 Fr. und Dampfer 1,10 Fr. für die Bruttotonne und je 1000 Seemeilen. Die Prämie vermindert sich jährlich bei Dampfern aus Holz um 6 Cent., bei Seglern aus Holz um 8 Cent. und bei eisernen oder stählernen Dampfern oder Seglern um 4 Cent. Für Dampfer, die nach den vom Marineminister genehmigten Plänen gebaut sind, ist die Fahrprämie um 25 Proz. höher. Für die internationale Küstenfahrt werden $^{2}/_{3}$ dieser Sätze gewährt. Die Schiffe müssen für die Prämien eine Gegenleistung übernehmen, nämlich die Verpflichtung zur unentgeltlichen Beförderung der vom Handelsminister für den Postdienst überwiesenen Depeschen und Korrespondenzen. Durch diese Gegenleistung wird der Zweck der Prämien über die eigentliche Förderung der Seefahrt hinaus auf die Erleichterung des Postdienstes ausgedehnt und nähert sich so den in diesem Bande nicht näher zu besprechenden Postdampfersubventionen. Reiner kommt der erstere Zweck bei den Prämien für die Fischereifahrt, insbesondere für die Hochseefischerei, zum Ausdruck. Da diese aber nicht dem überseeischen Verkehr, sondern der unmittelbaren Förderung eines einheimischen Gewerbezweiges dienen, so können sie hier beiseite gelassen werden.

Die Fahrprämien, die den überseeischen Fahrten der eigenen Fahrzeuge dienen sollen, sind im allgemeinen ebenso zu beurteilen, wie die Bauprämien. Nur wird man hier noch schärfer betonen müssen, dafs der Erfolg solcher Prämien von allgemeinen Voraussetzungen abhängig ist. Nach Gebieten, nach denen nicht ohnehin das Handelsinteresse des

Landes Fahrten veranlafst, wird auch die höchste Fahrprämie keinen eigenen Verkehr entwickeln können. Wohl ist es dann noch möglich, dafs die Schiffe nach diesen Gebieten im fremdländischen Dienste fahren, und dafs ihnen für diesen Zweck das Aufkommen neben der älteren Konkurrenz fremder Schiffe durch die Prämien erleichtert wird. Sie können ev. billigere Frachten erstellen und so einen Teil der für fremde Staaten zu leistenden Frachtdienste an sich ziehen. Die billigeren Frachten kommen natürlich zunächst dem Auslande zu gute. Wenn es aber auf diesem Wege gelingt, dauernd einen Teil dieser Frachtdienste für die heimische Schiffahrt zu sichern, so kann daraus ein ständiger Verdienst für das Land erwachsen, der die anfänglichen Aufwendungen aus Staatsmitteln rechtfertigt. Bestehen schon überseeische Verbindungen des Landes, so können die Fahrprämien es den eigenen Schiffen erleichtern, sich für den Frachtdienst des Landes neben fremdländischen Schiffen zu Geltung zu bringen und diese zu verdrängen, und darin läge ein Vorteil.

In beiden Fällen aber ist zu bedenken, dafs die Prämien den neuen Fahrzeugen auch die Konkurrenz gegen die älteren Fahrzeuge des Landes selbst erleichtern, und daraus können diesen wieder Nachteile erwachsen. Das alles mahnt zur gröfsten Vorsicht bei der Anwendung dieses Mittels.

In jedem Falle handelt es sich bei den Prämien um vorübergehend wirksame Mittel. Viel wichtiger sind die dauernd wirkenden Mittel der eigentlichen Schutzpolitik, die auf die Abwehr des Wettbewerbes der ausländischen Schiffahrt gerichtet sind. Diese Schiffahrtsschutzpolitik steht im engsten Zusammenhange mit der schon besprochenen Schutzzollpolitik. Es dreht sich hier darum, den Zweig der nationalen Arbeit, der sich in der Seeschiffahrt bethätigt, in ähnlicher Weise gegen nachteilige Einwirkungen ausländischer Konkurrenz zu sichern und zu gröfserer Leistungsfähigkeit zu bringen, wie die Schutzzölle es für andere Erwerbszweige des Volkes anstreben. Daraus ergiebt sich, dafs das nächste Ziel der Schiffahrtsschutzpolitik darin bestehen mufs, der einheimischen Seeschiffahrt einen Vorsprung vor der ausländischen zu sichern. Dazu boten und bieten sich der Seeschiffahrtspolitik zwei Wege, die auch beide zur Anwendung gekommen sind. Der eine Weg besteht darin, dafs bestimmte Zweige der Schiffahrt oder bestimmte Schiffahrtslinien oder bestimmte Teile des Warenverkehrs ausschliefslich den eigenen Schiffen des Landes vorbehalten werden. Das ist das Ausschliefsungssystem. Der zweite Weg läfst zwar die ausländischen Schiffe zu, sucht ihnen aber durch höhere Abgaben und Zölle den Wettbewerb zu erschweren. Dies ist das Differentialabgabensystem. In beiden Fällen kann der einzelne Staat natürlich nur in seinem eigenen Machtbereich mit Geboten und Verboten vorgehen. Er kann also die Diffenzierung der Abgaben und Zölle in seinen eigenen Häfen und in denen der von ihm abhängigen Kolonien durchführen, und er kann weiter das Ausschliefsungssystem auf die in

diesen Häfen ankommenden und von ihnen ausgehenden und auf die zwischen dem Mutterlande und den Kolonien verkehrenden Schiffe anwenden. Aber er kann auf fremdländische Häfen durch autonome Mafsnahmen keinen Einflufs gewinnen.

Das Ausschliefsungssystem ist schon von den mittelalterlichen Städterepubliken Italiens und von den deutschen Hansastädten ausgiebig angewandt worden. In der Schiffahrtspolitik der Neuzeit hat England dieses System durchaus in den Vordergrund geschoben. Nur ergänzend wurden die Differentialabgaben verwendet. Frankreich dagegen hat die Differentialabgaben in den Vordergrund geschoben. Das Ausschliefsungssystem kam nur ergänzend in Betracht; eine Zeit lang hatte es allerdings die mafsgebende Rolle gespielt. Deutschland bezw. Preufsen hat eine Ausschliefsungspolitik — abgesehen von der Küstenschiffahrt — überhaupt nicht befolgt.

Ihren schärfsten Ausdruck hat die Ausschliefsungspolitik gefunden in der englischen Navigationsakte von 1651 (erneuert und verschärft 1660 und weiter ergänzt in den späteren Zeiten). Der Sinn dieses auch von Adam Smith bei allen seinen freihändlerischen Ideen gebilligten Systems scharfer Schutzmafsregeln ging dahin, den Verkehr zwischen England und seinen Kolonien, die englische Küstenschiffahrt, die Warenzufuhr aus nicht europäischen und zum Teil auch aus europäischen Ländern nach England, die Vermittlung der Ausfuhr englischer Kolonialprodukte nach europäischen Ländern, die Zufuhr europäischer Waren nach den englischen Kolonien den englischen und zu mindestens $^3/_4$ mit Engländern benannten Schiffen ausschliefslich vorzubehalten. Es war fast ein vollständiges Monopol der englischen Schiffahrt für den grofsen Verkehr jener Zeit, das hier angestrebt wurde. Erst seit 1783 erfuhr das System eine Milderung, und erst in den 50er Jahren des 19. Jahrhunderts, als die englische Schiffahrt die unantastbare erste Rolle in der Welt erlangt hatte, wurden seine Reste ganz abgetragen.

Frankreich hat die Küstenschiffahrt zwischen französischen Häfen seinen Schiffen vorbehalten, was mit geringen Ausnahmen noch der Fall ist. Der Verkehr mit den französischen Kolonien war bis in die 60er Jahre des 19. Jahrhunderts hinein den französischen Schiffen gesichert. Neuerdings (1889) ist abermals die Schiffahrt zwischen Frankreich und Algier nur französischen Schiffen gestattet worden. Von 1793 an befolgte Frankreich ein allgemeines Ausschliefsungssystem, das dem englischen nachgebildet war; seit 1816 wurde es wieder gemildert und trat hinter dem Differentialabgabensystem zurück. England gegenüber wurden aber 1826 von neuem Ausschliefsungsmafsregeln eingeführt, die bis 1854 bestanden.

In Deutschland ist nur die Küstenschiffahrt laut Gesetz vom 22. Mai 1881 fremden Schiffen grundsätzlich untersagt, bei Strafe bis zu 3000 M. und ev. Einziehung des Schiffes und seiner Ladung. Ausnahmen sind aber zulässig und 1881 zu Gunsten der Fahrzeuge von Belgien, Brasilien,

Dänemark, Grofsbritannien, Italien, Schweden und Norwegen und 1886 zu Gunsten holländischer Schiffe ausgesprochen. Aufserdem haben auf Grund älterer Abmachungen Oesterreich-Ungarn, Rumänien, Siam und Tonga das Recht der Küstenschiffahrt zwischen deutschen Häfen. Deutschland hat also die Monopolisierung der Küstenschiffahrt in wesentlichen Beziehungen fallen lassen und im übrigen eine Ausschliefsungspolitik überhaupt nicht verfolgt.

Dagegen haben sich die Vereinigten Staaten von Amerika in dem Customs Administration Act vom 24. Juli 1897 auf den Standpunkt einer allgemeinen, wenn auch in der Schärfe beschränkten Ausschliefsungspolitik gestellt. Abgesehen von entgegenstehenden Vertragsbestimmungen dürfen Waren aus einem ausländischen Hafen nur in amerikanischen oder in Schiffen des Ursprungs- oder des ersten Verschiffungslandes eingeführt werden bei Strafe der Konfiskation von Schiff und Ladung.

Das Differentialabgabensystem hat in der neueren deutschen Schiffahrtspolitik keine Stelle gefunden. Die in den 20er Jahren in Preufsen eingeführten Diffentialabgaben sind längst wieder abgeschafft. Belgien hat seine 1844 eingeführten Differentialabgaben 1856 wieder aufgehoben. England hat sich dieses Systems zur Ergänzung seiner Ausschliefsungspolitik bedient. Von 1660 bis 1784 bestand zu dem Zwecke ein bestimmter „Fremdenzoll“ für eine Reihe näher bezeichneter Waren. Im Anfang der 20er Jahre des 19. Jahrhunderts wurden den fremden Schiffen, soweit ihnen nicht vertragsmäfsig Gleichstellung mit englischen zugesichert war, höhere Tonnengelder auferlegt u. s. w. 1852 wurde die englische Regierung ermächtigt, die Diffentialabgaben unter Bedingung der Gegenseitigkeit abzuschaffen. In verschiedenen Ländern hat die autonome Zollgesetzgebung noch jetzt Differentialabgaben ganz allgemeiner Art, so Spanien nach dem Zolltarif vom 1. Januar 1892 für die indirekte (d. h. über europäische Häfen erfolgende) Einfuhr nichteuropäischer Produkte, ferner die Vereinigten Staaten von Amerika nach dem Gesetz vom 24. Juli 1897 für die Wareneinfuhr in Schiffen, die nicht den Vereinigten Staaten von Amerika angehören, und für die indirekte Einfuhr über die den Vereinigten Staaten von Amerika benachbarten Länder.

Frankreich hat vor 1793 und nach 1816 vornehmlich mit dem Differentialabgabensystem seine Schiffahrt zu bevorzugen gesucht. 1816 wurden die fremden Schiffe mit höheren Tonnengeldern, mit Flaggenzuschlägen (surtaxe de pavillon) und mit Zollzuschlägen (surtaxe d'entrepôt, meist in Höhe von 10 Proz.) belastet. Dies System wurde durch die autonome Gesetzgebung noch weiter ausgebaut, aber seit Anfang der 60er Jahre durch Verträge unter Bedingung der Gegenseitigkeit in seiner Wirkung beschränkt. Nach dem Gesetz vom 19. Mai 1866 sind seit 1867 die Differentialtonnengelder und seit 1869 die Flaggenzuschläge in Wegfall gekommen, abgesehen von dem Fall der Vergeltungsmafs-

nahme gegen bestimmte Staaten. 1872 wurde ein allgemeiner Flaggenzoll wieder eingeführt, der aber nur bis 1873 bestand. Für die surtaxe d'entrepôt wurde für aufsereuropäische Waren der Satz von 3 Frs. für 100 kg festgestellt, woneben aber bei bestimmten Waren die bisherigen höheren Sätze bestehen blieben. Der Zolltarif von 1892 enthält ebenfalls noch mehrfache Unterscheidungszölle, welche die Tendenz haben, die direkte Einfuhr günstiger zu behandeln als die indirekte.

Über die Zweckmäfsigkeit der bezeichneten Mafsregeln im einzelnen kann man natürlich nur an der Hand der besonderen Verhältnisse entscheiden. Als allgemeines Merkmal mufs aber bei der Schiffahrtschutzpolitik gerade so wie bei den Schutzzöllen der Umstand festgehalten werden, ob die in Frage kommenden Mafsregeln nach Lage aller Umstände zur dauernden Erhaltung und Steigerung der Leistungsfähigkeit der nationalen Schiffahrt führen können. Von besonderem Einflufs wird hierbei stets die Lebhaftigkeit und die Ausdehnung des überseeischen Warenexports und der sonstigen überseeischen Beziehungen des Landes sein. Ohne den Nährboden umfangreicher wirtschaftlicher Beziehungen des Landes über die Meere hin kann auch das Schutzsystem eine gesunde Entwicklung der nationalen Seeschiffahrt nicht zur Folge haben.

Wie bei der Schutzzollpolitik die autonomen Mafsregeln durch Verträge mit anderen Staaten eine Ergänzung und oft eine Milderung erfahren müssen, so bedarf auch die Schiffahrtschutzpolitik vielfach der Verträge, um auch in fremden, der eigenen autonomen Gesetzgebung nicht mehr erreichbaren Ländern die Interessen der nationalen Schiffahrt zu wahren. Zum Teil werden zu dem Zwecke besondere Verträge (Schiffahrtsverträge) abgeschlossen, zum Teil wird die Frage in den Handelsverträgen mit geregelt. Dabei wird vor allem das Prinzip der Meistbegünstigung und der Grundsatz der Gleichstellung mit den Inländern bezw. mit den inländischen Schiffen in Bezug auf Abgaben, Förmlichkeiten, Ankerplätze, Ein- und Ausladung, Inhalt der Ladung u. s. w. zur Geltung gebracht. Daran schliefsen sich oft Abmachungen über Hilfeleistung bei Unglücksfällen zur See und Strandungen, über die Grundsätze, nach denen die Nationalität und die Leistungsfähigkeit der Schiffe beurteilt werden sollen, über die Küstenschiffahrt u. s. w. —

Die volle Wahrnehmung der Interessen des Landes in Bezug auf Seeschiffahrt und überseeischen Handel ist nicht möglich ohne den Schutz, den die Kriegsmarine zu bieten vermag. So wichtig das Landheer auch ist, zum Schutze dieser Interessen reicht es nicht aus. Welche allgemeinen politischen Interessen die Entwicklung einer starken Seemacht nötig machen, steht hier nicht in Frage. Aber das mufs betont werden, dafs die wirtschaftlichen Gesamtinteressen ein gewisses Gleichgewicht zwischen der Seemacht und dem Umfang der überseeischen Handelsinteressen und der Bedeutung der Handelsflotte unbedingt er-

fordern. Diese überseeischen Handelsinteressen und diese Handelsflotte werden nicht erst durch die Kriegsflotte ermöglicht. Sie können sich ohne diese und vor ihr bis zu einer gewissen Stufe entwickeln. Aber gerade so wie die Handelsflotte hinter dem Umfang der überseeischen Handelsinteressen auf die Dauer nicht zurückbleiben kann, ebenso wenig kann ein Land ungestraft bei dem Ausbau der Kriegsmarine die Rücksicht auf den Umfang seiner Schiffahrt und seines Handels und seiner sonstigen wirtschaftlichen Interessen über See vernachlässigen. Es können Jahre, es können Jahrzehnte vergehen, ohne dafs diese Unterlassungssünde sich rächt. Aber wenn einmal die Umstände erfordern, dafs die wirtschaftlichen Interessen über See wirksam und rechtzeitig geschützt werden, und wenn dann der Schutz der Seemacht versagt, dann können dem Lande Wunden geschlagen werden, die in Jahrzehnten nicht wieder ausheilen. Eine Weltpolitik in wirtschaftlicher Beziehung kann ohne eine starke Seemacht ebensowenig durchgeführt werden, wie eine allgemeine Weltpolitik. Ängstliche Naturen, die über die nächsten paar Jahre nicht hinwegsehen können, mögen vor diesem Gedanken erschrecken. Wer die gewaltigen Umwälzungen der wirtschaftlichen Verhältnisse in den letzten Jahrzehnten an sich vorüberziehen läfst, wer den Blick lenkt auf das immer deutlichere Zusammenballen der russischen, britischen und amerikanischen Riesenwirtschaften, und wer das energische Hineinwachsen Japans in die europäische Civilisation überdenkt, der wird den Grundgedanken dieser Bemerkungen billigen.

Machen wir davon die Nutzanwendung auf Deutschland! In wenigen Jahrzehnten hat es sich mit einer beispiellosen Energie an die zweite Stelle unter den Welthandelsstaaten gearbeitet. Sein interationaler Handel umfafst im Specialhandel jetzt schon beinahe 10 Milliarden Mark an Wert und wird nur noch von dem englischen übertroffen. Rund $^7/_{10}$ dieses Handels sind Seehandel. Seine Dampferflotte und seine gesamte Handelsflotte steht an Tonnengehalt ebenfalls an zweiter Stelle; nur das seegewaltige England geht darüber — und zwar noch sehr beträchtlich — hinaus. Das Jahreseinkommen der deutschen Bevölkerung ist in den letzten Jahrzehnten erheblich gestiegen und dürfte nur noch wenige Milliarden von dem der englischen entfernt sein. Deutschlands Bevölkerung von 55 Millionen Menschen wird unter den Kulturländern nur noch von den Vereinigten Staaten von Amerika und von Rufsland überragt. Seine Gefechtskraft zur See aber steht an 7. Stelle und beträgt etwas über $^1/_6$ der englischen, nicht ganz $^2/_5$ der französischen und fast $^2/_3$ der russischen. Dies krasse Mifsverhältnis ist vom Standpunkt der äufseren Handelspolitik aus höchst bedenklich. Die Zeit wird kommen, da Deutschland seine überseeischen Interessen mit den Waffen wird schützen und verteidigen müssen. Dann nicht genügend zu Lande und zu Wasser gerüstet sein, heifst freiwillig aus der Reihe der führenden Kulturvölker abtreten!



Bibliographie.

A. Der Handel.

I. Wesen und Gliederung des Handels.

1. Encyklopädisches und Allgemeines. Lehrbücher. Warenkunde.

Bithell, R., A counting house dictionary. London 1882.

Dictionnaire du commerce de l'industrie et de la banque publié, sous la direction de MM. Yves Guyot et A. Raffalovich. Livraison 1 à 12. Paris, Guillaumin & Co., 1899—1900.

Dictionnaire du commerce et des marchandises conten. tout ce qui concerne le commerce de terre et de mer par MM. Blanqui, Chevalier, Garnier, Koechlin, Macculloch, Reybaud etc. Nouv. éd. par E. de Granges. 2 vols. Paris 1850.

Fort, L., Neuestes Universallexikon der gesamten kaufmännischen Wissenschaften. Bd. I. 4. Aufl. Leipzig 1864.

Francis, G., The dictionary of trade, commerce and navigation etc. London 1844.

Handelbuch, darin angezeigt wird, welcher gestalt inn den fürnembsten Hendelstetten Europe allerley Wahren anfencklich kaufft, diselbig wider mit nutz verkaufft, wie die Wechsel gemacht werden etc. Nürnberg, J. vom Berg & U. Newber, 1558. Folio. (Scheinbar die erste gedrukte kaufmännische Encyklopädie in deutscher Sprache, welche auch Nachrichten über den Handel von Bologna, Genua, Lyon, Lissabon, Venedig und die englischen Handelsplätze enthält.)

Handelbuch. Undterricht eines gantzen Handelbuchs, dar. mit trewherzigem Gemüth die art eines rechten ordentlichen Buchhaltens angzeigt wird durch einen sondern Liebhaber hochberhümpten Kunst der Arithmethik, im 1556. Jar zusammen getragen. Frankf. a. M., Weygandt Han, 1559. Folio. (442 Seit.). [Besteht aus 6 Theilen: I. Güterbuch, II. Jornal, III. Entphahen, IV. Aussgab, V. Schuldtbuch, VI. Namenregister.]

Handelslexikon oder Encyklopädie der gesamten Handelswissenschaften für Kaufleute und Fabrikanten. Hrsg. von einem Verein gelehrter und praktischer Kaufleute. 5 Bände. Leipzig 1858.

Handlexikon der gesamten kaufmännischen Wissenschaften. Begründet von L. Fort, in 6. Aufl. durchgängig neu bearbeitet von L. F. Huber. 2 Bde. Leipzig 1876—77.

Hatton, C., Merchant's Magazine, or tradesman's treasury. 8th ed. London 1726.

Juglar, Cl., Commerce: Say et Chailley. Nouv. dictionnaire d'écon. polit. vol. I p. 452ff. Paris 1891.

Ludovici, C. G., Neu eröffnete Akademie der Kaufleute oder encyklopädisches Kaufmannslexikon alles Wissenswerten und Gemeinnützigen in den weiten Gebieten der Handlungswissenschaft und Handelskunde überhaupt. Umgearbeitet von I. C. Schedel. 6 Bände. Leipzig 1797—1801.

Mc Culloch, J. R., A dictionary, practical, theoretical, and historical, of commerce and commercial navigation. New ed. with supplement. London 1844 u. 1846.

Noback, C. u. F., Allgemeine Encyklopädie für Kaufleute, Fabrikanten und Gewerbtreibende, od. vollständiges Wörterbuch des Handels und der Industrie. 12. Aufl. 2. Abdruck. Fortgesetzt von F. Steger. Leipzig 1862.

Peuchet, J., Dictionnaire universel de la géographie commerçante. 5 vols. Paris 1798—99.

Rau, K. H., Handel: Ersch u. Gruber. II. Sekt., 2. Teil. Leipzig 1828, S. 80ff.

Richelot, H., Commerce: Block, Dictionn. génér. de la politique. Nouv. éd., tome I. p. 398ff. Paris 1878.

Savary, J., Dictionnaire du commerce, conten. tout ce qui concerne le commerce dans les quatre parties du monde etc. 3 vols. Paris 1748.

Spamer, O., Illustriertes Handelslexikon. 4 Bde. Leipzig 1876—79.

Waterston, W., Cyclopedia of commerce, mercantile law, finance, navigation. New ed. with suppl. by P. L. Simmonds. London 1863.

---

de Ansaldis, A., De commercio et mercatura. Geneviae 1698.

Avary, J., Le parfait negociant. 8e éd. 2 vols. Amsterd. 1717.

Bellegarde, Suite des reflexions sur ce qui peut plaire ou deplaire dans le commerce du monde. VI. éd. La Haye 1729.

v. Belloni, M. H., Commercien- und Müntzwesen, deutsch von Schumann. Frankf. 1752.

Bohn, G. C., Der wohlerfahrene Kaufmann. 3 Teile. Hamburg 1719—27. (Teil II: Waarenlager; Teil III [bearb. von G. G. Heyne]: Schreib-Stube.)

Decisiones rotae Genuae de mercatura et rebus ad eam pertinentibus. Francof. 1592.

Hartmann, W. G., Der Stadt Leipzig u. aller frequentirenden Capital-Handels-Plätze von Europa stets grünender Wechsel-Baum. Leipzig 1741.

Kauff- und Handelsspiegel, deutscher helleuchtender etc. etc. Zum teil aus dem Lateinischen übertragen von J. Schmaltz. Altenburg o. J. (1677).

Kruse, J. E., Allgemeiner und besonders hamburgischer Contorist. 3. Aufl. 2 Bde. Hamburg 1765—66.

La Court, P., De lichtende fackel des koop-handels ofte de volmaeckte inleydinghe tot de cyfferkonst. Brussel 1691.

Lau, Th. L., Aufrichtiger Vorschlag von glückl. vortheilhafftiger beständiger Einrichtung der Intraden u. Einkünfften der Souverainen u. ihrer Unterthanen. 3 Teile. Frankfurt a. M. 1719. (Teil 3 behandelt die Handelsverhältnisse u. d. T.: Entwurff wohleingerichteter Negotien).

Marperger, P. J., Erläuterung der Holländischen u. sonderlich der Amsterdamer Geld- und Wechsel-Preiskouranten. etc. etc. o. O. ca. 1720.

—, Notwendig und nützliche Fragen über die Kauffmannschaft. Flensburg 1714.

—, Moscowitischer Kauffmann d. i. ausführliche Beschreibung der Commercien, welche in Moscau etc. getrieben werden. Lübeck 1705.

—, Schlesischer Kaufmann oder: Ausführliche Beschreibung der schlesischen Commercien etc. Breslau 1714.

—, Trifolium mercantile aureum oder dreifaches güldenes Kleeblatt der werthen Kaufmannschaft, bestehend 1. in des Autoris Vorschlag von einer neu zu eröffnenden Kaufmanns-Academie; 2. einem Collegio über die Wissenschaft der Commercien und 3. einer lehrreichen mechanischen Werkschule. Dresden 1723.

de Mercado, Th., Tratatos y contratos de mercaderes. Salamanca 1569.

Nazari, A., Il mercante. Brescia 1685.

Peri, G. D., Il negotiante. 4 parti. Venetia 1707.

Perle von Europa, die, der blühenden und florisanten Kaufmannschaft etc. Frankfurt u. Leipzig 1733.

Plencis, L., Von dem Ursprung und Wachstum der Handlung. (Leipzig) 1709.

Pock, J. J., Hochschätzbarer Ehren-Crantz der Kauffmanschaft, od..... Gebräuche und Gewohnheiten der Handelschaften durch die ganze Welt etc. 4 Teile. München 1726.

Pomet, P., Der aufrichtige Materialist und Spezereihändler oder Haupt- und allgemeine Beschreibung der Spezereien und Materialien. Leipzig 1717.

Reinmann, J. F., Mercatores. Jenae 1678.

Salgado de Somoza, Labyrinthus creditorum concurrentium ad litem per debitorem communem inter illos causatum tomi II. Francof. 1663.

Savary, J., Le parfait négociant ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et du pays étrangère. Nouv. éd. par Ph. L. Savary. 2 vols. Genève 1752.

Scaccia, S., Tractatus de commerciis et cambio. Francof. 1648.

Schottus, J. A., Incrementa et jura mercaturae in Germania. Vitembergae 1763.

Schwendendörffer, B. L., De privilegiis mercatorum. Jenae 1742.

Wegner, J., Idea mercaturae, darinnen was von der Kauffleute Commercien, Credit und Glauben, Fallimenten, Wexeln, Parere etc. anzumercken . . . . beschrieben wird. Bremen 1661.

Andree, K., Der Kaufmann, der Weltverkehr und der Handelsbetrieb. Stuttgart 1877. (Geographie des Welthandels, Bd. 1. 2. Aufl.)

Baldasseroni, P., Leggi e costumi del cambio ossia trattato sulle lettere di cambio. 3 ed. 3 vols. Modena 1805.

Bauer, J., Der Handelsstand, seine persönlichen Rechte und Pflichten. Leipzig 1889.

Bleibtreu, L. C., Die Lehre von den Wechseln. Erlangen 1860.

Bourne, H. R. F., The romance of trade. London 1872.

Büchele, C., Gewerbe- und Handelsgeographie. 2 Bde. Stuttgart 1869—70.

Crüger, Carl, Der Kaufmann. 2. Aufl. 4 Bde. Hamburg 1820.

v. Danckelmann (Frh.), Die Treue im kaufmännischen und gewerblichen Verkehr. — Diskonto, Diskontobanken und Diskontopolitik. Kassel 1877. (Zwei Vorträge im kaufm. Verein zu Kassel).

Freedley, E. T., How to make money. A practical treatise on business, etc. London 1880.

Haushofer, M., Grundzüge der allgemeinen Handelslehre. Stuttgart 1879.

—, Der Industriebetrieb. Stuttgart 1874.

Ist der Handelsstand produktiv? Von einem Hamburger Kaufmann. Leipzig 1896

Jahn, O., Ueber Darstellungen des Handwerks und Handelsverkehrs auf antiken Wandgemälden. Leipzig 1868. Mit 6 Taf.

Juvigny, J. B., Application de l'arithmetique au commerce et à la banque, d'après les principes de Bezout, 3e éd. Paris 1827.

Laing, J., The theory of business. London 1867.

Luxardo, O., Merciologia, ad uso delle scuole e degli agenti di commercio. Milano 1898.

Maier-Rothschild, Handbuch der gesamten Handelswissenschaften. (Bearbeitet von genannten Autoren.) 2 Bde. Berlin 1893—94.

Meeden, C. F., Handbuch der Kaufmanns- und Schiffersprache. Deutsch, englisch und französisch. Hamburg 1847.

Mégret, Du commerce et de son influence sur les arts. Bordeaux 1866.

Mercantile failures; their causes and preventions. By an old merchant. St. Louis 1873.

v. Mylius (Frh.), Der Handel betrachtet in seinem Einflusse auf die Entwicklung der bürgerlichen, geistigen und sittlichen Kultur. Köln 1829.

Noback, Fr., Systematisches Lehrbuch der Handelswissenschaft. Berlin 1849.

Pagani, C., Della fattura commerciale. Torino 1892.

Piening, Th., Die Praxis des Geschäftslebens. Nach E. T. Freedley's „practical treatise on business" bearbeitet. 2. Aufl. Leipzig 1881.

Ricards, S., Handbuch der Kaufleute oder Uebersicht und Beschreibung des Handels der vornehmsten europäischen Staaten etc. Uebs. v. Gadebusch. 2. Aufl. 2 Bde. Greifswald 1792.

Röhrich, W., Handbuch des kaufmännischen Rechnens. Leipzig 1866.

Rothschild, L., Taschenbuch für Kaufleute. Enthaltend das Ganze der Handelswissenschaft in übersichtlicher und gedrängter Darstellung. 38. Aufl. 2 Teile. Leipzig 1897.

Schiebe, A., Die Lehre der Wechselbriefe. Frankfurt 1818.

Schlössing, F. H., Der Kaufmann auf der Höhe seiner Zeit. Ein Lehrbuch in 6 Abschnitten. 19. Aufl. Berlin 1899.

Sonndorfer, R., und Adrian **Schuster,** Lehrbuch der internationalen Handelskunde für Handelsakademien und höhere Handelslehranstalten. Wien 1900.

Thöl, H., Der Verkehr mit Staatspapieren aus dem Gesichtspunkt der kaufmännischen Spekulation mit Berücksichtigung seiner juristischen Natur. Göttingen 1835.



Treitschke, G. C., Der Kaufkontrakt in besonderer Bezugnahme auf den Warenhandel. 2. Aufl. Gera 1865.

Blumenbach, W. C. W.. Handbuch der technischen Materialwarenkunde. Pest 1846.

Erdmann-König, Grundrifs der allgemeinen Warenkunde. 11. Aufl. Leipzig 1885.

Hanausek, E., Kurze Darlegung der wichtigsten anatomischen, physikalischen und chemischen Verhältnisse der Pflanzenkörper mit besonderer Rücksicht auf deren Anwendung in der Warenkunde und Technologie. 3. Aufl. Wien 1888.

Hassack, C., Wandtafeln für Warenkunde und Mikroskopie. Tafel 1—16 mit Text. Wien 1899—1900.

Kletzinsky, V., Leitfaden der allgemeinen chemischen Warenkunde. Wien 1875.

König, J. K., Drogerie-, Spezerei- und Farbwarenlexikon mit lateinischen, deutschen, englischen und französischen Benennungen. 10. Aufl. bearbeitet von E. List (Abteilungsvorstand an der k. Industrieschule zu München). München 1897.

Lamatsch, J., Handbuch der allgemeinen Warenkunde aus dem Pflanzenreiche. 2 Bde. Wien 1864—67.

Nemnich, Ph. A., Neues Warenlexikon in 12 Sprachen. 3 Bde. Hamburg 1821.

Reinhard, F., Warenkenntnis-, Betrugs- und Sicherstellungs-Lexikon. 3 Teile. Erfurt 1801—4.

Schacht, H., Die Prüfung der im Handel vorkommenden Gewebe durch das Mikroskop und durch chemische Reagentien. Berlin 1858. Mit 8 Taf.

Schedel, J. C., Allgemeines Warenlexikon. 6. Aufl. Hrsg. von F. G. Wieck. 3 Bde. Leipzig 1863.

Weidinger, G., Warenlexikon der chemischen Industrie und Pharmazie. Leipzig 1871.

Wiesner, J., Die technisch verwendeten Gummiarten, Harze und Balsame. Ein Beitrag zur wissenschaftlichen Begründung der technischen Warenkunde. Erlangen 1869.

—, Mikroskopische Untersuchungen. Ausgeführt im Laboratorium für Mikroskopie und technische Warenkunde am k. k. polytechnischen Institute in Wien. Stuttgart 1872.

2. Gliederung des Handels. Kleinhandel. Grofshandel. Ratenhandel. Zwischenhandel. Welthandel. Karawanenhandel. Märkte und Messen.

Armer, H., Detailreisen und Hausierhandel nach der Gewerbeordnungsnovelle. 2. Aufl. Breslau 1897.

Borgius, W., Wandlungen im modernen Detailhandel: Archiv f. soz. Gesetzgeb., Bd. XIII. Berlin 1898.

Brandt, Kleinhandelsfragen, Artik. 1 u. 2: Handelsmuseum, Bd. XIII, Nr. 48 u. 49. Wien 1898.

Damyanoff, Bojan, K., Der Hausierhandel und das Marktwesen in Bulgarien. Leipzig 1898.

Gerhard, C., Das Reisegeschäft und Wandergewerbe. Dresden 1897.

Huber, F. C., Warenhaus und Kleinhandel. Berlin 1899.

Jacobi, L., Der Gewerbebetrieb im Umherziehen. Teil I (einz.) Berlin 1879.

Kuonrath, Zur Frage des Hausierhandels in Deutschland und der Schweiz: Monatsschr. f. christl. Sozialreform, Jahrg. XXII, Heft 1. Freiburg (Schweiz) 1900.

Lage des Kleinhandels, die, in Deutschland. Ergebnisse der auf Veranlassung von Handelskammern, Handels- und Gewerbekammern und von wirtschaftlichen Vereinen angestellten Erhebungen. Band. I. Berlin 1899. (Herausgeg. von der Handelskammer zu Hannover, Bd. I.)

Mannhardt, W., Zur Frage einer amtlichen Vertretung des Kleinhandelsstandes (Detaillistenkammer). Vortrag. Hamburg 1899.

Marx, S., Die Wanderlager. Eine volkswirtschaftliche Studie. Bonn 1886.

Rae, W. **Fraser,** Das Reisegeschäft. Rückblick auf 50jähr. Thätigkeit. Wien 1891. (Nicht im Handel.)

Rayneri, C., De l'origine, du rôle des banques populaires et de leur utilité notamment au profit du petit commerce. Paris 1897.

Reichesberg, N., Das Hausierwesen in der deutschen Schweiz: Schweizer. Bll. f. Wirtsch.- u. Sozialpolitik, Jahrg. VII. Bern 1899.

Ruin, der angebliche, des Kleinhandels durch den Ladenschlufs. Hamburg 1899. (Flugschrift No. 5 der Berufsgenossenschaft: Deutschnationaler Handlungsgehilfenverband.)

Schäffle, Ein Urteil über Kleinhandel, Wanderlager und Detailreisende in Schönbergs Handb. d. pol. Oek.: Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., Jahrg. XXXIX. Tübingen 1883.

Schmoller, G., Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe. Halle 1870.

Sombart, W., Die Entwicklungstendenzen im modernen Kleinhandel. Leipzig 1900: Schriften des Vereins f. Sozialpolitik, Bd. 88, S. 137—260.

Stieda, W., Die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. Leipzig 1900: Schriften d. V. für Sozialpolitik, Bd. 88, S. 102 ff.

v. Thaa, G., Das Hausierwesen in Oesterreich. Wien 1884.

Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. 5 Bde. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bände 77—81.)

Untersuchungen uber die Lage des Hausiergewerbes in Oesterreich. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 82.)

Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Schweden, Italien, Grofsbritannien und der Schweiz. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 83.)

Warenhausumsatzsteuer zum Schutz des Kleinhandels und des Kleingewerbes. Denkschrift des Bundes der Handel- und Gewerbetreibenden zu Berlin. Berlin 1899.

Zucker, J., Der Hausier- und Ratenhandel. Eine volkswirtschaftliche Studie. Wien 1892.

Bacquet, J., Des magasins généraux et warrants. Paris 1880.

Dehn, P., Die Grofsbazare und Massenzweiggeschäfte. Berlin 1899.

Grävéll, A., Zum Kampfe gegen die Warenhäuser! Eine Zeit- und Streitfrage. Dresden-Blasewitz 1899.

Hauschild, J. W., Der Kampf gegen die Warenhäuser. Praktische Vorschläge zur Beseitigung derselben. Friedeberg a. Q. 1897.

Huber, F. C., Warenhaus und Kleinhandel. Berlin 1899.

Koch, L., La loi d'égalité et les magasins généraux: Revue d'écon. polit., 8e année, Mars. Paris 1894.

Lyon-Caen, Ch., et L. **Renault,** Des magasins généraux: Traité de droit commercial, 3ième éd. tome III. Paris 1889.

du Maroussem, P., Les grandes magasins tels qu'ils sont: Rev. d'écon. polit., VIIe année. Paris 1893.

---

van der Borght, R., Zur Reform der Abzahlungsgeschäfte: Arch. f. soz. Gesetzgeb. Bd. IV. Berlin 1891.

—, Das Abzahlungsgeschäft im Auslande: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. XV, S. 907 ff. Leipzig 1891.

—, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes. Leipzig 1891.

Cohen, A., Die Verbreitung des Abzahlungssystems im Maschinenhandel: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Band XV, S. 609 ff. Leipzig 1891.

Fuld, L., Die Regelung der Abzahlungsgeschäfte: Annalen d. Dtsch. R., Jahrg. 1894. Leipzig.

Hausmann, W., Die Veräufserung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung. Berlin 1891.

—, Das Abzahlungsgeschäft und der dem Reichstage vorliegende Gesetzentwurf: Sozialpol. Zentralbl., II. Jahrg. Berlin 1893.

Höhne, C., Theorie des sog. Leihvertrages. Berlin 1886.

—, Die gesetzliche Regelung der Raten- und Abzahlungsgeschäfte. Berlin 1891.

Jastrow, H., Das deutsche Reichsgesetz über die Abzahlungsgeschäfte: Arch. f. soz. Gesetzgeb., Bd. VII, S. 278 ff. Berlin 1894.

Loewenstein, L., Die Abzahlungsgeschäfte. Altona 1891.

Mataja, V., Abzahlungsgeschäfte: HWB. d. St., 1. Aufl. Bd. I, S. 34 ff. Jena 1870. 2. Aufl. Bd. II, S. 14 ff. Ebd. 1898.

—, Ratenhandel und Abzahlungsgeschäfte: Arch. f. soz. Gesetzgeb., Jahrg. I. Berlin 1888.

Pierstorff, J., Abzahlungsgeschäfte: HWB. d. St., I. Supplem.-Bd., S. 1 ff. Jena 1895.

Sachs, Die Abzahlungsgeschäfte und ihre Gegner. Berlin 1887.

Zucker, J., Der Hausier- und Ratenhandel. Eine volkswirtschaftliche Studie. Wien 1892.

---

van der Borght, R., Der Einflufs des Zwischenhandels auf die Preise auf Grund der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel. Leipzig 1888. (Schriften d. V. f. Sozialpol. Bd. 36).

v. Mendel, Der Zwischenhandel, seine Bedeutung, seine Gefahren für die Produktion, insbesondere für die Landwirtschaft. Berlin 1888.

Platzmann, Max, Der Zwischenhandel etc. Freiburg 1888.

Weigert, Max, Die Krisis des Zwischenhandels. Berlin 1885.

Andree, K., Geographie des Welthandels mit geschichtlichen Erläuterungen. 2 Bde. Stuttgart 1867—72.

Goetz, W., Die Verkehrswege im Dienste des Welthandels. Stuttgart 1888.

Kollmann, P., Der gegenwärtige Weltverkehr. Vortrag. Dresden 1899.

v. Lindheim, W., Kohle und Eisen im Welthandel in den Jahren 1865—1876. Wien 1877.

Lindwurm, A., Die Handelsbetriebslehre und die Entwickelung des Welthandels. Stuttgart 1869.

Müller, Gustav, Der Welthandel: Gut und Geld, S. 219 ff. Stuttgart 1897.

Osiander, H. F., Ueber den Handelsverkehr der Welt. 2. Aufl. 2 Bde. Stuttgart 1842.

Sonndorfer, R., Technik des Welthandels. Ein Handbuch der internationalen Handelskunde. 2. Aufl. Wien 1900.

Webster, R. G., The trade of the world. Our present system of commerce examined. London 1880.

Zoepfl, G., Der Wettbewerb des russischen und amerikanischen Petroleums. Eine weltwirtschaftliche Studie. Berlin 1899.

Grothe, L. H., Tripolitanien und der Karawanenhandel nach dem Sudan. Leipzig 1898.

Vambéry, Sittenbilder aus dem Morgenland. Berlin 1876.

Bettgenhaeuser, R., Die Mainz-Frankfurter Marktschiffahrt im Mittelalter: Leipziger Stud. a. d. Geb. d. Geschichte, Bd. II, Heft 1. Leipzig 1896.

Borel, Fr., Les foires de Genève au quinzième siècle. Genève 1892. (552 pag.)

Bourquelot, F., Etudes sur les foires de Champagne, sur la nature, l'étendue et les règles du commerce qui s'y faisait aux XII[e], XIII[e] et XIV[e] siècles. 2 vols. Paris 1866.

Brasser, J. J., Geschied- en rechtk. verhand. van de week- en jaarmarkten, mitsg. van de kermissen bijzonderl. in Zeeland. Leyden 1792.

Büchsenschütz, Besitz und Erwerb im griechischen Altertum. Halle 1869, S. 470 ff.

Cauer, E., Zur Geschichte der Breslauer Messe: Ztschr. d. Vereins f. Gesch. etc. Schlesiens. Bd. V. Breslau.

Du Camp, Paris. Ses organes, ses fonctions et sa vie. Vol. II, p. 191 ff. Paris 1870.

Ehrenberg, R., Das Zeitalter der Fugger. Jena 1896.

Emminghaus, A., Märkte und Messen: Viert. f. Volksw., Jahrg. XVII. S. 61 ff. Berlin 1867.

Fairs and markets: Palgrave, Dict. of pol. econ., Bd. II. S. 13 ff. London 1896.

Goldschmidt, L., Handbuch des Handelsrechts. 3. Aufl. Bd. I, S. 23 ff., 124 ff., 224 ff. Stuttgart 1891.

Gothein, E., Wirtschaftsgeschichte des Schwarzwaldes. Bd. I. S. 457 ff. Strafsburg 1892.

Hanlo, A. Z., De privilegiis urbium cogendi mercatores ut mercium vendendarum gratia forum suum adeant, vulgo Stapelrecht. Amsterdam 1828.

Hasse, E., Geschichte der Leipziger Messen. Leipzig 1885. (Preisschrift der Jablonowski'schen Gesellschaft.)

Hoffmann, J. G., Die Befugnis zum Gewerbebetriebe. Berlin 1841, S. 328 ff.

Hüllmann, K. D., Städtewesen des Mittelalters. Bd. 1. S. 287 ff. Bonn 1826.

v. Inama-Sternegg, K. Th., Deutsche Wirtschaftsgeschichte, Bd. II. S. 370 ff. Leipzig 1891.

Ivanov, V., Очеркъ зимней Никольской ярмарки въ городъ Ишимѣ, Тобольской губерніи. Tobolsk 1895. (Die Wintermesse von Nikolskaïa zu Ichim, Gouvernement Tobolsk.)

Kriegk, Die Frankfurter Messe im Mittelalter: Frankfurter Bürgerzwiste etc. Frankfurt a. M. 1862.

Lamprecht, K., Deutsches Wirtschaftsleben im Mittelalter. Leipzig 1885, Bd. II, S. 256 ff.

Lisieux, J„ Francofordiense emporium. Traduction en français: „La foire de Francfort" sur l'édition orig. de 1574 par H. Estienne. Paris 1875.

van Loon, G., Verhandeling van de week- en jaarmarkten, mitsgaders van de kermissen in Holland. Leyden 1743.

Marperger, P. J., Beschreibung der Messen und Jahrmärkte. 2 Teile. Leipzig 1711.

Mayer, E., Zoll, Kaufmannschaft und Markt zwischen Rhein und Loire bis in das 13. Jahrh. Göttingen 1894.

Mayer, F. M., Die Anfänge des Handels und der Industrie in Oesterreich und die orientalische Kompagnie. Innsbruck 1882.

Mommsen, Th., Römisches Staatsrecht. 3. Aufl. Bd. II, S. 449 ff. u. ö. Berlin 1887.

Morley, H., Memoirs of Bartholomew fair. London 1859.

Moser, O., Leipzig, sein Handel und seine Messen. Leipzig 1869. Mit 7 Orientierungsplänen etc.

Mikhaïlov, V. P., Обзоръ ярмарокъ Акмолинской области. sine loco 1895. (Uebersicht über die Märkte und Messen in dem russischen Gouvernement Akmolinsk.)

Nitzsch, K. W., Der älteste Marktverkehr des deutschen Binnenlandes: Hans. Geschichtsbll. Jahrg. 1880/81. Leipzig.

(**Orth,** J. Ph.), Abhandlung von den berümten zwoen Reichsmessen so in der Reichsstadt Frankfurt a. Main järlich gehalten werden worinnen gar viele wigtige und merkwürdige materien vorkommen . . . . welche auch zugleich zu besserer erkäntnis und erleuterung der deutschen geschichte, stats- und bürgerlichen rechte, samt gewonheiten älterer, mittlerer und neuerer zeiten überhaupt, dienen können mit beilagen etc. etc. Frankfurt a./M. 1765.

Philippi, F. E. F., Beiträge zur Geschichte und Statistik der deutschen Messen. Frankfurt a. O. 1857.

—, Die Messen der Stadt Frankfurt a. Oder. Frankfurt a. O. 1877.

Rathgen, K., Die Entstehung der Märkte in Deutschland. Strafsburg 1881.

—, Märkte und Messen: H. d. Staatsw., 1. Aufl. Bd. IV. S. 1119 ff. Jena 1894.

—, Märkte und Messen: Elster, Wörterb. d. Volksw., Bd. II. S. 227 ff. Jena 1898.

Roscher, W., Messen und Spezialmärkte: System, 6. Aufl. Bd. III, S. 124 ff. Stuttgart 1892.

Schaube, O., Ein italienischer Koursbericht von der Messe von Troyes aus dem XIII. Jahrh.: Zeitschr. f. Soz.- u. Wirtschaftsgesch. Bd. V. Weimar 1897.

Schmoller, G., Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe. Halle 1870. S. 215 ff.

Simson, O., Die russischen Jahrmärkte mit besonderer Berücksichtigung der Messen von Nishnij-Nowgorod und Irbit: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. IX. Jena 1894.

Sohm, R., Die Entstehung des deutschen Städtewesens. Leipzig 1890.

Thomas, Joh., et **v. Ryssel,** De nundinis, von den Messen und Jahrmärckten. Halle 1724.

Tolkmitt, H., Messen, Märkte und Marktberichte. Berlin 1895. (Simon's kaufm. Universalbibliothek, Bd. 7/8.)

Wutke, K., Die Breslauer Messe. Hamburg 1895.

Eberty, Die Lebensmittelversorgung von Grofsstädten in Markthallen. Berlin 1884.

v. Halle, L., Die Organisation des Berliner Vieh- und Fleischmarktes: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XVI.

Husson, Armand, Les consommations de Paris. Paris 1856.

Laves, Th., Zur Organisation des Lebensmittelmarktes in Berlin: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XI, S. 375 ff. Leipzig 1887.

du Maroussem et C. **Guérie,** Halles centrales de Paris et commerce de l'alimentation. Paris 1894.

de Massy, R., Des halles et marchés et du commerce des objets de consommation à Londres et à Paris. 2 vols. Paris 1861.

Scholz, K., Der Wochenmarkt: Viert. f. Volksw., Jahrg. XVII. Berlin 1867.

Thomas, E., Manuel des halles et marchés en gros. 3e éd. Paris 1872.

—, Le marché aux bestiaux de la Villette. Paris 1873.

II. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels.

1. Die Handelstheorien. Allgemeines.

Barbié du Bocage, Essai sur les théories commerciales. Paris 1883.

Bauer, E., Der Welthandel im Rahmen der politischen Oekonomie: Aus Handel u. J II. Serie, Heft 8. Zittau 1895.

Béchaux, A., L'Etat et le régime commercial: Le droit et les faits économiques. Paris 1889.

Binns, H., Essays on trade questions. The theory of the yearly trade movement, etc. London 1895.

Bleicken, P., Der Handel auf altruistischer Grundlage. Hrsg. von Max Rieck. Leipzig 1898.

Büsch, J. G., Sämtliche Schriften über die Handlung. 8 Bde. Hamburg 1808—27.

Bütow, O., Gewerbe und Handel: Die Weltordnung. Bd. II. Braunschweig 1896.

Calamandrei, R., Definizione del commercio. Firenze 1896.

Cantillon, Richard, Essai sur la nature du commerce en général. Traduit de l'anglois. Londres 1755.

—, Essai sur le commerce. Reprinted (in the edition of 1755) for Harvard University. Boston 1894.

Cary, J., Discourse on trade, and other matters relative to it. London 1745.

Child (Sir) Josiah, Brief observations concerning trade and the interest of money. London 1668.

—, Dasselbe. 2. Aufl. u. d. T.: A new discours of trade, methods for the employment and maintenance of the poor etc. London 1693.

—, Dasselbe. 3. Aufl. u. d. T.: A new discours of trade, wherein is recommended several weighty prints relat. to companies of merchants, ..., the balance of trade etc. London 1694.

Cohn, G., Nationalökonomie des Handels und des Verkehrswesens: System der Nationalökonomie, Bd. III. Stuttgart 1898.

de Condillac, E. B., Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre. Amsterdam 1776.

Cossu Dessena, Saggio di pubblica economia applicata all' agricoltura, all' industria ed al commercio. Roma 1883.

Cotillon, A., Echéances des effets de commerce. Paris 1871.

Dix, A., Wurzeln der Wirtschaft. Skizzen und Studien. Leipzig 1899. (Inhalt: Wirtschaft und Boden. — Die Tauschwirtschaft [Tauschverkehr. Tauschstätten. Tauschmittel]. — Das Volk als Träger der Wirtschaft.)

Ehrenberg, R., Der Handel, seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staate. Jena 1897.

Fichte, J. G., Der geschlossene Handelsstaat. Tübingen 1800.

Fortunato, N., Riflessioni intorno al commercio antico e moderno del Regno di Napoli. Napoli 1760.



François, G., Le commerce. Paris 1894.

Gambaro, Lessons in commerce. London 1892.

Goldschmidt, L., Handbuch des Handelsrechts. 3. Aufl. I. Band: Geschichtlich-litterärische Einleitung und die Grundlehren. I. Abteilung: Universalgeschichte des Handelsrechts. 1. Lieferung. Stuttgart 1891.

Graziani, A., Sulla teoria generale del profitto. Milano 1887.

Gunton, G., The principle of international trade: Principles of social economics. New York 1891.

de Hevia Bolaños, Laberinto de comercio terrestre y naval. Madrid 1619.

Hildebrand, R., Die Theorie des Geldes. Kritische Untersuchungen. Jena 1883.

Ist der Handelsstand produktiv? Von einem Hamburger Kaufmann. Leipzig 1896.

Knies, K., Das Geld. Darlegung der Grundlehren von dem Gelde, insbesondere der wirtschaftlichen und der rechtsgültigen Funktionen des Geldes, mit einer Erörterung über das Kapital und die Übertragung der Nutzungen. 2. Aufl. Berlin 1885. (Geld und Kredit, Abteilung I.)

Letourneau, C., Evolution du commerce dans les diverses races humaines. Paris 1897.

Lexis, W., Handel: Schönberg, Handbuch, 4. Aufl. Band II, 2. Halbband. Tübingen 1898.

List, F., Das nationale System der politischen Oekonomie. Neue Ausgabe mit geschichtlicher und kritischer Einleitung von Eheberg. Stuttgart 1883.

Macleod, H. D., The commercial credit: The theory of credit, vol. II, 1. London 1890.

Means, D. Macgregor, The results of interference with the natural laws of trade: Industrial freedom. New York 1897.

Mélanges d'économie politique: D. Hume, Essais sur le commerce; Forbonnais, Principes économiques; Condillac, Le commerce et le gouvernement; Necker, Sur la législation des grains; Galiani, Sur le commerce des grains, etc. etc., précéd. de notices hist. et accomp. de commentaires par E. Daire et G. de Molinari, 2 vols. Paris 1847—48.

Melon, J. Fr., Essai politique sur le commerce. Rouen 1734 (editio princeps).

Michaelis, O., Die dauernde Frucht der Konjunktur: Volksw. Schriften, Bd. II, S. 107 ff. Berlin 1873.

Murhard, K., Theorie und Politik des Handels. 2 Bde. Göttingen 1831.

North, Dudley, Discourses upon trade; principally directed to the cases of the interest, coinage, clipping and increase of money. London 1691.

Pareto, V., Le commerce: Cours d'écon. politique professé à l'Université de Lausanne. Vol. II. Lausanne 1896.

Platt, J., Essays. Volume I. Business — Money — Economy. London 1883.

Porter, G. R., The Progress of the Nation. London 1838.

Protokolle der Kommission zur Beratung eines allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches. Nr. 1—547. 8 Bände. Nebst Beilagenbd. (1858) und 3 Beilagenbdn. zu den Protokollen 177—589. Hamburg u. Nürnberg 1857—61.

Prince-Smith, J., Ein Gespräch über Handel. Berlin 1849.

—, Ueber Handelsfeindseligkeit. Königsberg 1843.

Rambaud, J., Le commerce et la spéculation: Eléments d'économie politique. Paris 1895.

Roscher, W., Hauptzweige des Handels: System, Bd. III, 7. Aufl. Bearb. von W. Stieda, S. 106 ff. Stuttgart 1899.

—, Naturlehre des Handels im allgemeinen: System, Bd. III, 7. Aufl., bearb. von W. Stieda, S. 73 ff. Stuttgart 1899.

Schäffle, A. E. F., Handel, Handelspolitik: Bluntschli u. Br., Dtsch. StaatsWB. Bd. IV, S. 634 ff. Stuttgart 1859.

—, Tauschumsatz, der als selbständiger Verkehrszweig Handel heifst: Gesellschaftl. System, 3. Aufl., Bd. II, S. 124 ff., 134 ff., 217 ff. u. ö. Tübingen 1873.

Stirling, P. J., The philosophy of trade; or outlines of a theory of profits and prices, etc. Edinburgh 1846.

Trivero, Cam., La teoria dei bisogni. Torino 1900.

Vidaure y Orueta, C., Du commerce: Economia politica, Tomo III. Tolosa 1893.

Walcker, K., Die Interessenkämpfe der Industrie, des Handels, der Landwirtschaft, der Klein-, Mittel- und Großstädte. Wirtschaftsgeschichtliche Studien und Betrachtungen. Zittau 1897.

Wood, H., The centralization of business: The political economy of natural law. Boston 1894.

2. Handels- und Zahlungsbilanz.

Arendt, O., Die internationale Zahlungsbilanz Deutschlands in den letzten Jahrzehnten der Silberwährung. Berlin 1878.

Bastable, C. F., The theory of international trade. 2. ed. London 1897.

Becker, K., Die Handelsbilanz und die Statistik des auswärtigen Handels, Denkschrift für den IX. intern. statist. Kongrefs. Budapest 1876.

Cowperthwait, J. H., The balance of trade: Money, silver, and finance. 2nd ed. New York 1892.

(Davenant), An essay upon the probable methods of making a people gainers in the ballance of trade. London 1699.

Fellmeth, Ad., Zur Lehre von der internationalen Zahlungsbilanz, insbesondere über den Einflufs der nicht durch Tauschverkehr bewirkten Wertübertragungen auf die Gestaltung der Handelsbilanz, namentlich über die Wirkungen der fünf Milliarden. Heidelberg 1877. (Gekrönte Preisschrift.)

Giffen, R., The use of import- and export-statistics: Journ. of the Stat. Soc., Jahrg. 1882, S. 181 ff. London.

Goschen, G. J., Theory of the foreign exchanges. London 1863; dass., 16. ed. London 1894.

Grunzel, J., Der internationale Wirtschaftsverkehr und seine Bilanz. Leipzig 1895.

Hartmann, G., Internationale Geldschulden. Beitrag zur Rechtslehre vom Gelde. Freiburg i. B. 1882.

Heiligenstadt, Beiträge zur Lehre von den auswärtigen Wechselkursen: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. IV. S. 817 ff., Bd. V. S. 193 ff., Bd. VI. S. 343 ff. Jena 1892—93.

—, Die internationalen Geldbewegungen: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. XVIII, S. 453 ff. Leipzig 1894.

v. Heyking, E., Zur Geschichte der Handelsbilanztheorie. I. (einz.) Teil. Einleitendes. Aeltere englische Systeme und Theorien. Berlin 1880.

Jannasch, R., Die deutsche Handelsstatistik und die deutsche Handelspolitik: Export, Jahrg. 1893, Nr. 21 ff. Berlin.

Lexis, W., Die internationale Bewegung der Edelmetalle in den letzten 10 Jahren: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. XV, S. 233. Jena 1897.

— (Zahlungsbilanz): Schönbergs Handb., 3. Aufl. Bd. II, S. 908 ff. Tübingen 1891.

Martens, O., Die Einwirkung des Werteverkehrs mit dem Auslande auf das Volksvermögen und den Volkswohlstand (Generalbilanz der Volkswirtschaft). Ein Beitrag zu den Fragen der Handels- und der Zahlungsbilanz, des Wechselkurses und der Währung. Berlin 1897.

Michel, G., Balance du commerce: Nouv. Diction. d'écon. pol., Bd. I. S. 113 ff. Paris 1891.

Neuwirth, Jos., Zollpolitik und Handelsbilanz. Im Anhange: Offenes Sendschreiben an Herrn GehR. Prof. Ad. Soetbeer in Göttingen. Wien 1875.

Noback, C., Betrachtungen über die Handelsbilanz und über die Art sie zu berechnen. Berlin 1847. (Programm.)

Rathgen, K., Handelsbilanz: Wörterb. d. Volksw., Bd. I. S. 1006 ff. Jena 1898.

Ratner, D., Rubel- und Wechselkurse 1885—1895. Ein Beitrag zur Lehre von den auswärtigen Wechselkursen. München 1898.

Rau, K. H., Handelsbilanz: Ersch u. Gruber, II. Sekt. 2. Teil, S. 94 ff. Leipzig 1828.

Ruland, W., Die Handelsbilanz. Eine volkswirtschaftliche Untersuchung. Berlin 1897.

v. Scheel, H., Die Frage der Handelsbilanz: Unsere Zeit, Jahrg. 1883. Leipzig.

—, Die Berechnung der Handelsbilanz: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Bd. XIII, S. 983 ff. Leipzig 1899.

—, Handelsbilanz: H. d. St., Bd. IV. S. 271 ff. Jena 1892.

Schraut, M., Die Lehre von den auswärtigen Wechselkursen unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse. Leipzig 1881.

Soetbeer, A., Bemerkungen über die Handelsbilanz Deutschlands: Hirth's Ann., Jahrg. 1875, S. 731.

Stöpel, Fr., Betrachtungen über die Handelsbilanz Deutschlands im Jahre 1873. 1. u. 2. Aufl. Frankfurt a. M. 1875.

3. Handelskrisen.

Ashton, S. E., Commercial depression; its causes and remedy. A plea for reciprocity. London 1879.

D'Avis, Die wirtschaftliche Ueberproduktion und die Mittel zu ihrer Abhilfe: Jahrb. für Nat. N. F. XVII, S. 465 ff. Jena 1888.

v. Bergmann, E., Die Wirtschaftskrisen. Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien. Stuttgart 1895.

Berliner, Ad., Die wirtschaftliche Krisis, ihre Ursachen und ihre Entwickelung. Hannover 1878.

Crisis monetaria, la. Estudios sobre la crisis mercantil y la depreciatión de la Plata. De la Secretaria de fomento, colonización, industria y comercio. Setiembre de 1886. Mexico 1886. gr. in-8. 402 pp.

Crisis in the opium traffic being an account of the proceedings of the Chinese government to suppress that trade, etc. Canton 1839.

Depression of trade and industry. I[st] Report and final report. 2 vols. London 1886.

Evans Morier, D., The commercial crisis 1847—48. London 1848.

—, Facts, failures and frauds: revelations, financial, mercantile criminal. London 1859.

—, The history of the commercial crisis 1857/58. London 1864.

Giffen, R., Trade depression and low prices. (London) s. a.

Glagau, O., Der Börsen- und Gründungsschwindel in Deutschland. Leipzig 1877.

Grofs, Magnus, Die Amerikanische Krisis. Vorträge zum Verständnis der nationalen Lage, geh. im Febr. u. März 1874. New York 1874.

Hainisch, M., Zu den Ursachen des letztes Kursfalles: Deutsche Worte, Jahrg. 1889, S. 369 ff. Wien.

Harris, D., Depression of trade and national progress and prosperity, viewed in the light of statistics. Glasgow 1885.

Herkner, H., Krisen: H. W. B. d. St. 1. Aufl. Bd. IV, S. 891 ff. Jena 1892.

Hertzka, Th., Die Gesetze der sozialen Entwicklung. Leipzig 1886, S. 95 ff.

Hitze, Kapital und Arbeit. Paderborn 1880, S. 38 ff.

van Hueten, W., Blik op de handelscrisis in 1837. Rotterdam 1837.

Hyndman, H. M., Commercial crises of the nineteenth century. London 1892. (Social Science series.)

Jugler, Cl., Des crises commerciales. 2[e] éd. Paris 1889.

—, Crises commerciales: Nouv. Dictionnaire d'écon. pol. I. Paris 1891.

Levi, L., The depression in trade: its causes and remedies. London 1885.

Lexis, W., (Krisen): Schönberg, Handb. 4. Aufl. Bd. I, S. 822 ff., Bd. II, Halbbd. 2, S. 295 ff. Tübingen 1896—98.

Lindner, M., Die Asche der Millionen. Vor, während und nach der Krise im Jahr 1873. 2. Aufl. Wien 1884.

Loehnis, H., Der Marasmus in Handel und Industrie. London 1877.

Marx, K., Das Kapital. Bd. I, 3. Aufl. Hamburg 1883, S. 495 ff., 688 ff.

—, Lohnarbeit und Kapital. Breslau 1882.

Medley, G. W., The trade depression: its causes and its remedes. London 1885.

Mongredien, A., Trade depression, recent and present. London 1885.

Neuwirth, Jos., Die Spekulationskrisis von 1873. Leipzig 1874.

Oechelhaeuser, W., Die wirtschaftliche Krisis. Berlin 1876.

Perrot, F., Der Fall Bontoux und der jüngste internationale Börsenkrach. Heidelberg 1882.

Pommer, C., Unsere heutige wirtschaftliche Lage. Neue Gesichtspunkte zu einer richtigen Beurteilung derselben. Berlin 1877.

Rau, K. H., Malthus und Say über die Ursachen der jetzigen Handelsstockung. Hamburg 1821.

Simmel, E., Die liquidierenden Aktiengesellschaften. Ein Beitrag zur Geschichte der Handelskrisis. Berlin 1876.

Smith, C. W., Commercial gambling: the principal causes of depression in agriculture and trade. Written after thirty-one years in the commercial world. London 1893.

Stöpel, F., Die Handelskrisis in Deutschland. Frankfurt a./M. 1875.

Wasserrab, K., Preise und Krisen. Eine von der staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München gekrönte Preisschrift „Ueber die Veränderungen der Preise auf dem allgemeinen Markt seit 1875 und deren Ursachen". Stuttgart 1889.

Weber, Benno (ps. für Gustav v. Pacher), Einige Ursachen der Wiener Krisis vom Jahre 1873. Leipzig 1874.

Wirth, Max, Geschichte der Handelskrisen. Frankfurt a./M. 1858, 2. u. 3. Aufl. ebd. 1874 u. 1883.

—, Oesterreichs Wiedergeburt aus den Nachwehen der Krisis. Wien 1876.

Wolf, J., Die gegenwärtige Wirtschaftskrisis. Tübingen 1888.

—, Die gegenwärtige Wirtschaftskrisis. Eine Erwiderung: Deutsche Worte, Jahrg. 1889, S. 273. Wien.

III. Entwickelung des Handels.

1. Allgemeines.

Cohn, G., Die Entwickelung des Handels in der Geschichte: System der Nationalökonomie, Bd. III, Abt. 1. Stuttgart 1898.

Ehrenberg, R., Das Zeitalter der Fugger. Geldkapital und Kreditverkehr im 16. Jahrhundert. I. Band: Die Geldmächte des 16. Jahrhunderts. Jena 1896. (Inhalt: Geldkapital und öffentlicher Kredit gegen Ende des Mittelalters. — Die Geldmächte des 16. Jahrhunderts: 1. Die Fugger. 2. Die anderen deutschen Geldmächte. 3. Die Florentiner und die sonstigen Toskanischen Geldmächte. 4. Genueser, Spanier und Niederländer. 5. Wesen und Bedeutung der Geldmächte des 16. Jahrhunderts etc.)

—, Das Zeitalter der Fugger. Geldkapital und Kreditverkehr im 16. Jahrh. Bd. II: Die Weltbörsen und Finanzkrisen des 16. Jahrh. Jena 1896.

Friedrichson, J., Geschichte der Schiffahrt. Hamburg 1890.

Gibbins, H. de B., The history of commerce in Europe. London 1891.

Götz, W., Die Verkehrswege im Dienste des Welthandels. Stuttgart 1888.

v. Gülich, G., Geschichtliche Darstellung des Handels, der Gewerbe und des Ackerbaues der bedeutendsten handeltreibenden Staaten unserer Zeit. 5 Bände. Jena 1830—45.

Hassel, G., Handelsgeschichte: Ersch und Gruber, II. Sekt., 2. Teil. Leipzig 1828, S. 106 ff.

Ilwolf, F., Tauschhandel und Geldsurrogate in alter und neuer Zeit. Graz 1882.

Lafaurie, A., Geschichte des Handels in Beziehung auf politische Oekonomie und öffentliche Ethik. Stuttgart 1848. (Sonderabdruck aus der „Neuen Encykl. d. Wissensch. u. Künste", Bd. V.)

Parth, J. H., Das A-B-C der Handelsgeschichte. Graz 1874.

Scherer, H., Allgemeine Geschichte des Welthandels. 2 Bde. Leipzig 1852—53.

Schmoller, G., Die Arbeitsteilung in Handel und Verkehr: Die Thatsachen der Arbeitsteilung, Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XIII. Leipzig 1889, S. 107 ff.

Wiberg, C. F., Der Einflufs der klassischen Völker auf den Norden durch den Handelsverkehr. Hamburg 1867.

Wilczek, Ed., Das Mittelmeer, seine Stellung in der Weltgeschichte und seine historische Rolle im Seewesen. Wien 1895.

Yeats, J., The growth and vicissitudes of commerce from 1500 to 1789. An historical narrative of the industry and intercourse of civilised nations. London 1872.



2. Altertum.

Böhm, J. G., De commerciorum apud Germanos initiis. Lipsiae 1751.

Conder, C. R., Ancient trade: Scottish Review, January 1892.

Deloume, A., Les manieurs d'argent à Rome jusqu'à l'empire. 2ième édition. Paris 1892. (Ouvrage couronné par l'Académie française [concours Thérouanne 1890] etc.)

Genthe, H., Ueber den etruskischen Tauschhandel nach dem Norden. Frankf. a. M. 1873.

Gilbart, J. W., Lectures on the history and principles of ancient commerce. London 1847.

Grupp, G., Die Anfänge der Geldwirtschaft: Zeitschr. f. Kulturgesch., Bd. IV. Weimar 1897.

Heeren, J. H. L., Ideen über die Politik, den Verkehr und den Handel der vornehmsten Völker der alten Welt, 4. Aufl. 6. Bde. Göttingen 1824—26.

Hegewisch, D. H., Geographische und historische Nachrichten, die Kolonien der Griechen betreffend. Altona 1808. — Derselbe, Ueber die griechischen Kolonien seit Alexander dem Grofsen. Ein Nachtrag etc. Altona 1811.

Hehn, V., Kulturpflanzen und Haustiere in ihrem Uebergang aus Asien nach Griechenland und Italien sowie in das übrige Europa. Historisch-linguistische Skizze. 6. Aufl. Hrsg. von O. Schrader. Berlin 1894.

Hendreich, C., Carthago sive Carthaginensium res publica. Francof. a. Viadr. 1664.

Herzfeld, L., Handelsgeschichte der Juden des Altertums. Braunschweig 1897.

—, Metrologische Voruntersuchungen zu einer Geichichte des ibräischen resp. altjüdischen Handels. Leipzig 1863.

Hüllmann, K. D., Geschichte des byzantinischen Handels bis zum Ende der Kreuzzüge. Frankf. a. O. 1808.

—, Handelsgeschichte der Juden. Bonn 1839.

Huet, P. D., Histoire du commerce et de la navigation des anciens. 3e éd. Paris 1727.

v. Jhering, R., Die Gastfreundschaft im Altertum: Deutsche Rundsch., Jahrg. 1887. Berlin.

—, Vorgeschishte der Indoeuropäer. Leipzig 1894.

Kulischer, M., Der Handel auf primitiven Kulturstufen: Zeitschr. f. Völkerps. u. Sprachw., Bd. X, S. 378 ff. Berlin 1877.

Lange, A., Darstellung des athenischen Handels vom Ende der Perserkriege bis zur Unterjochung Griechenlands durch die Römer. Chemnitz 1862. (Programm.)

Lebrun, A., Essai historique sur le commerce de la Mer-Noire. I. partie: depuis les premiers temps connus jusqu'au moyen âge. Dorpat 1816. (Soweit als erschienen.)

v. Ledebur, L., Ueber die in den baltischen Ländern in der Erde gefundenen Zeugnisse eines Handelsverkehrs mit dem Orient zur Zeit der arabischen Weltherrschaft. Berlin 1840.

Lieblein, J., Handel und Schiffahrt auf dem Roten Meere in alten Zeiten. Leipzig 1887.

Luebeck, E., Das Seewesen der Griechen und Römer. 2 Teile. Hamburg 1890—91.

de Malcorra, A. Z., Del comercio de los Romanos, desde la primera guerra de Cartago hasta Constantino el Magno. Valencia 1798.

Megalense, C., Saggio sopra il commercio in generale, con un prospetto storico dell' ingrandimento della città di Trieste. Tom. I. Trieste 1805.

Oberhummer, E., Phönizier in Akarnanien. Untersuchungen zur phönizischen Kolonial- und Handelsgeschichte. München 1882.

Richelot, H., Esquisse de l'industrie et du commerce de l'antiquité. Paris 1838.

Richter, H., Handel und Verkehr der wichtigsten Völker des Mittelmeeres im Altertum. Leipzig 1886.

Roscher, A., Ptolemäus und die Handelsstrafsen in Centralafrika. Gotha 1857.

v. Sadowski, J. N., Die Handelsstrafsen der Griechen und Römer durch das Flufsgebiet der Oder, Weichsel, des Dniepr und Niemen an die Gestade des Baltischen Meeres. (Aus d. Russischen von A. Kohn.) Jena 1877. (Preisschrift.)

Schmülling, Der phönizische Handel in den griechischen Gewässern. 2 Teile. Münster 1884—85.

Schrader, O., Linguistisch-historische Forschungen zur Handelsgeschichte und Warenkunde. I. Teil. Jena 1886.

Stüwe, F., Die Handelszüge der Araber unter den Abbassiden durch Afrika, Asien, Osteuropa. Berlin 1836.

Yoshida, T., Entwicklung des Seidenhandels und der Seidenindustrie vom Altertum bis zum Ausgang des Mittelalters. Heidelberg 1895.

3. Mittelalter.

Depping, G. B., Histoire du commerce entre le Levant et l'Europe depuis les croisades jusqu'à la fondation des colonies d'Amérique. 2 vols. Paris 1830.

Heyd, W., Histoire du commerce du Levant au moyen âge. Edition franç. considérablement augmentée par l'auteur. 2 vols. Paris 1885—86.

Jirecek, C. J., Die Handelsstrafsen und Bergwerke von Serbien und Bosnien während des Mittelalters. Prag 1879.

Kiesselbach, W., Der Gang des Welthandels und die Entwickelung des europäischen Völkerlebens im Mittelalter. Stuttgart 1860.

Rasmussen, J. Lassen, De Orientis commercio cum Russia et Scandinavia medio aevo. Havniae 1825.

4. Deutschland.

a. Allgemeines.

Averdunck, H., Handel und Verkehr (Duisburgs) im 12. u. 13. Jahrhundert: Geschichte der Stadt Duisburg etc. Duisburg 1895.

Baasch, E., Hamburgs Convoyschiffahrt und Convoywesen. Ein Beitrag zur Geschichte der Schiffahrt und Schiffahrtseinrichtungen im 17. u. 18. Jahrhundert. Hamburg 1896.

Barth, G., Stuttgarter Handel und Handlungshäuser in vergangener Zeit. Stuttgart 1896.

Baumann, A., Das bayerische Handelswesen im 18. Jahrhundert speziell unter Kurfürst Max III. Josef. Kaiserslautern 1898.

Bettgenhaeuser, R., Die Mainz-Frankfurter Marktschiffahrt im Mittelalter: Leipziger Studien aus d. Geb. d. Geschichte, Bd. II, Heft 1. Leipzig 1896.

Blümeling, F. A., Ueber den Handel Kölns in den früheren Jahrhunderten bis auf die Zeiten der Hansa. Köln 1840. (Programm.)

Brunner, H., Beiträge zur Geschichte der Schiffahrt in Hessen, besonders auf der Fulda: Ztschr. d. Ver. f. hess. Geschichte, Bd. XVI. Kassel 1891.

Cahn, J., Münz- und Geldgeschichte der Stadt Strafsburg im Mittelalter. Strafsburg 1895.

Codex diplomaticus Silesiae. Band XVII: Die schlesische Oderschiffahrt in vorpreufsischer Zeit. s. Wutke.

v. Detten, G., Die Hansa der Westfalen. Ein Bild der Gewerbe- und Handelsthätigkeit unserer Landsleute im Mittelalter. Münster 1897.

Ehrenberg, R., Hamburger Handel und Handelspolitik im 16. Jahrhundert. Hamburg 1885.

—, Hamburg und England im Zeitalter der Königin Elisabeth. Jena 1896.

Falke, Joh., Geschichte des deutschen Handels. 2 Bde. Leipzig 1859—60.

Fischer, Fr. Chr. J., Geschichte des teutschen Handels. 4 Bde. Hannover 1785—93.

(**Franz**, J. G. F.), Pragmatische Handlungsgeschichte der Stadt Leipzig. Leipzig 1772.

Gaffarel, P., De Franciae commercio regnantibus Karolinis. s. l. 1869.

Geiger, A., Jakob Fugger (1459—1525). Kulturhistorische Skizze. Regensburg 1895.

v. Halle, E., Deutschlands wirtschaftliche Entwicklung in fremder und heimischer Beleuchtung: Preufs. Jahrb. Bd. 96. Berlin 1899.

Heller, F. H., Die Handelswege Innerdeutschlands im 16., 17. u. 18. Jahrh. und ihre Beziehungen zu Leipzig. Dresden 1884.

Heyd, W., Die grofse Ravensburger Gesellschaft. Stuttgart 1890. (A. u. d. T.: Beiträge zur Geschichte des deutschen Handels.)

Hirsch, Th., Danzigs Handels- und Gewerbsgeschichte unter der Herrschaft des deutschen Ordens. Leipzig 1858. (Gekrönte Preisschrift.)

—, Ueber den Handelsverkehr Danzigs mit den italienischen Staaten zu Ende des XVI. Jahrhunderts. Königsberg 1847.

Kleinschmidt, A., Augsburg, Nürnberg und ihre Handelsfürsten im 15. u. 16. Jahrhundert. Kassel 1881.

Klöden, K. F., Ueber die Stellung des Kaufmanns im Mittelalter, bes. im nordöstlichen Deutschland. 4 Teile. Berlin 1841—44.

Köberlin, A., Der Obermain als Handelsstrafse im späteren Mittelalter. Erlangen 1899. (Wirtschafts- u. Verwaltungsstudien mit besonderer Berücksichtigung Bayerns hrsg. von G. Schanz, Heft 4.)

Koppmann, K., Johann Tölner's Handlungsbuch von 1345 bis 1350. Rostock 1885. (Geschichtsquellen der Stadt Rostock, I. Teil.)

Liebe, G., Die Anfänge der lombardischen Wechsler im deutschen Mittelalter: Ztschr. f. Kulturgesch., 4. Folge, Bd. I Heft 4. Weimar 1894.

Mayer, E., Zoll, Kaufmannschaft und Markt zwischen Rhein und Loire bis in das 13. Jahrhundert. Göttingen 1894. (Aus „Festschrift für Konr. v. Maurer“.)

Mayer, Manfred, Bayerns Handel im Mittelalter und in der Neuzeit. Historische Skizze. München 1893.

Nübling, E., Ulms Handel im Mittelalter. Kleine Ausgabe, Liefer. 1: Uebersicht über die Entwickelungsgeschichte der Handelswege. Ulm 1899.

v. d. Oelsnitz, H., Denkschrift über die Erhebung Preufsens zu einer See-, Kolonial- und Weltmacht ersten Ranges. Dem ersten Vereinigten Landtage überreicht. Berlin 1847.

van der Osten, Die Handels- und Verkehrssperre des deutschen Kaufmannes gegen Flandern, 1358—60. Kiel 1889.

Peters, Max, Die Entwickelung der deutschen Reederei seit Beginn dieses Jahrhunderts. I. Band. Jena 1899.

Pribram, A. F., Das böhmische Kommerzkollegium und seine Thätigkeit. Ein Beitrag zur Geschichte des böhmischen Handels und der böhmischen Industrie im Jahrhunderte nach dem westfälischen Frieden. Prag 1898. (A. u. d. T.: Beiträge zur Geschichte der deutschen Industrie in Böhmen, Heft 6.)

Rauprich, M., Breslaus Handelslage im Ausgange des Mittelalters. 1891.

Ring, W., Asiatische Handlungskompagnien Friedrich des Grofsen. Beitrag zur Geschichte des preufsischen Seehandels. Berlin 1890.

Rösel, L., Alt-Nürnberg. Geschichte einer deutschen Stadt im Zusammenhange der deutschen Reichs- und Volksgeschichte. Nürnberg 1895. (Aus dem Inhalt: Handel und Handwerk Nürnbergs im Mittelalter.)

Roth, J. F., Geschichte des Nürnbergischen Handels. 4 Bde. Leipzig 1800—1802.

Rottländer, H., Uebersichtliche Darstellung des Handels von Köln in den letzten 50 Jahren (1815—1865). Köln 1867.

Rozenraad, C., Die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands. Vortrag. Aus d. Engl. Berlin 1899.

Schmidt, F. G. A., Handelsgesellschaften in den deutschen Stadtrechtsquellen des Mittelalters. Breslau 1883. (Untersuchungen zur deutschen Staats- u. Rechtsgeschichte hrsg. von O. Gierke, Bd. XV.)

Schneider, J., Die alten Heer- und Handelswege der Germanen, Römer und Franken im Deutschen Reiche. Nach örtlichen Untersuchungen dargestellt. 9 Hefte. Leipzig und Düsseldorf 1883—90.

Seidenindustrie, die preufsische, im 18. Jahrh. und ihre Begründung durch Friedrich den Grofsen. 3 Bde. Berlin 1892.

Sommerlad, Th., Die Rheinzölle im Mittelalter. Halle a/S. 1894.

Stauber, A., Das Haus Fugger von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. Augsburg 1900.

v. Stetten, Paul, Kunst-, Gewerbe- und Handwerksgeschichte der Reichsstadt Augsburg. Augsburg 1779.

Tesdorpf, W., Gewinnung, Verarbeitung und Handel des Bernsteins in Preufsen von der Ordenszeit bis zur Gegenwart. Jena 1887. (Staatswiss. Studien hrsg. v. Elster, Bd. I, 6.)

Tschirschky, S., Das schlesische Kommerzkolleg. Beitrag zur Wirtschaftsgeschichte des XVIII. Jahrhunderts. Naumburg a/S. 1898.

Vicko von Geldersen, Das Handlungsbuch Vickos von Geldersen. Bearbeitet von Hans Nirrnheim. Hamburg 1895.

Wutke, Konr., Die schlesische Oderschiffahrt in vorpreufsischer Zeit. Urkunden und Aktenstücke. Namens des Vereins für Geschichte und Altertum Schlesiens herausgegeben. Breslau 1896. (A. u. d. T.: Codex diplomaticus Silesiae, Bd. XVII.)

Zimmermann, A., Blüte und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Gewerbe- und Handelspolitik dreier Jahrhunderte. Breslau 1885.

Zirngibl, R., Geschichte des bayerischen Handels von den ältesten Zeiten angefangen bis 1806. München 1818.

b. Die Hansa.

Altmeyer, J. J., Des causes de la décadence du comptoir hanséatique de Bruges et de sa translation à Anvers au 16. siècle. Bruxelles 1843.

Barthold, F. W., Geschichte der deutschen Hansa. 3 Teile. Leipzig 1854.

Baumgart, H., Hansische Gesandtschaft an den kais. Hof zu Prag, 1628. Hrsg. von H. Mack. Wolfenbüttel 1892.

Blümcke, O., Berichte und Akten der Hansischen Gesandtschaft nach Moskau im Jahre 1603. Halle a. S. 1894. (Hansische Geschichtsquellen, Bd. VII).

Daenell, E. R., Geschichte der deutschen Hanse in der 2. Hälfte des 14. Jahrhdts. Leipzig 1897.

Gallois, Der Hansabund von seiner Entstehung bis zu seiner Auflösung. Leipzig 1851.

Handelmann, H., Die letzten Zeiten hansischer Uebermacht im skandinavischen Orden. Kiel 1853.

Höfler, C., Betrachtungen über die Ursachen, welche im Laufe des 16. u. 17. Jahrh. den Verfall des deutschen Handels herbeiführten. München 1842.

Jürgens, O., Geschichte der Stadt Lüneburg. Hannover 1891. (Aus dem Inhalt: Lüneburgs Stellung zum Hansabunde von etwa 1400—1450. — Lüneburg und die Hansa seit dem Prälatenkriege.)

Kunze, K., Hanseakten aus England 1275 bis 1412. Halle 1891. (Hansische Geschichtsquellen, Bd. VI.)

Marquard, J., Tractatus de jure mercatorum et commerciorum. 2 tomi. Francofurti 1662. (Darin u. a. die für die Geschichte der Hansa wichtigen „Documenta commercalia".)

Sartorius, G. F., Urkundliche Geschichte des Ursprunges der deutschen Hanse, hrsg. von J. M. Lappenberg. 2 Bde. Hamburg 1830.

Schäfer, D., Das Buch des lübeckischen Vogts auf Schonen. Halle a/S. 1897. (Hansische Geschichtsquellen, Bd. IV.)

—, Die Hansestädte und König Waldemar von Dänemark. Hansische Geschichte bis 1376. Jena 1879. (Gekr. Preisschrift.)

v. Schlözer, K., Hansa und Ritterorden in den Ostseeländern. Berlin 1851.

—, Verfall und Untergang der Hansa und des deutschen Ordens in den Ostseeländern. Berlin 1853.

Siewert, Fr., Geschichte und Urkunden der Rigafahrer in Lübeck im 16. u. 17. Jahrhundert. Berlin 1897. (Hansische Geschichtsquellen, N. Folge, Bd. I.)

Stieda, W., Hansisch-venetianische Handelsbeziehungen im 15. Jahrh. Rostock 1894.

—, Revaler Zollbücher und -Quittungen des XIV. Jahrhunderts. Halle a./S. 1887. (Hansische Geschichtsquellen, Bd. V.)

v. Werdenhagen, J. A.. De rebus publicis hanseaticis tractatus. Francof. 1641.

Worms, E., Histoire commerciale de la ligue Hanséatique. Paris 1864. (Ouvrage couronné par l'Institut de France.)

5. Oesterreich.

v. Kuefstein, Franz (Graf), Die Entwicklung zur Weltwirtschaft und der österreichisch-ungarische Ausgleich. Wien 1899.

Kurz, F., Oesterreichs Handel in älteren Zeiten. Linz 1822.

May, W., Entwicklung und Lage des österreichisch-ungarischen Hopfenhandels: Handelsmuseum, Bd. X. Wien 1895.

Mayer, F. M., Die Anfänge des Handels und der Industrie in Oesterreich und die orientalische Kompagnie. Innsbruck 1882.

Zurumić, Th., Die bosnische Pflaume. Eine Handelsstudie. Wien 1895.



6. England.

Baines, Th., History of the commerce and town of Liverpool. London 1852.

Broemel, Percy Rudolph, Geschichte des englischen Handels von den Tagen der Phoenizier bis zur Gegenwart. Nach den verläfslichsten Quellen verfafst. 2. Aufl. London 1899.

Cawston, G., and A. H. **Keane**, The early chartered companies (a. D. 1296—1858). London 1896.

Commercial history and review (of England). (Supplements to the Economist.) London.

Corbett, J. S., Drake and the Tudor navy: with a history of the rise of England as a maritime power. 2 vols. London 1898.

Cunningham, W., The growth of English Industry and Commerce during the early and middle ages. London 1890.

—, The growth of English Industry and Commerce in modern times. London 1892.

Dobbs, A., Essay on the trade and improvement of Ireland. 2 vols. Dublin 1729—37.

Ehrenberg, R., Hamburg und England im Zeitalter der Königin Elisabeth. Jena 1896.

Ellison, Th., Handbook of the cotton trade, or a glance at the past history, present condition etc. London 1858.

Fuchs, C. J., Die Organisation des Liverpooler Baumwollhandels in Vergangenheit und Gegenwart: Jahrb. f. Gesetzg. u. Verw., Jahrg. XIV. Leipzig 1890.

Gibbins, H. de B., Manufactures and trade, XIth to XIIIth centuries. Commerce and war in the XVIIth and XVIIIth centuries: Industry in England. Historical outlines. London 1896.

Harrisse, H., John Cabot, the discover of North America and Sebastian his son. A chapter of the maritime history of England under the Tudors 1496—1537. Paris 1895.

Hewins, W. A. S., English trade and finance chiefly in the XVIIth century. London 1892.

Hunter, W. W. (Sir), A history of British India. Vol. I to the overthrow of the English in the spice Archipelago. London 1899. (Aus dem Inhalt: The closing of the old trade paths to 1516 a. D. — The constitution of the English East India Company, 1600.)

Jones, R. J. (Cornwall-Jones), The British merchant service: History of British mercantile marine, from earliest times to present day. London 1898.

Markham, C. R., A life of John Davis, the navigator, 1550—1605, discoverer of Davis Straits. New York 1889.

Mortimer, J., Mercantile Manchester: past and present. Manchester 1896.

Mun, Englands treasure by forraign trade. London 1664.

v. Ochenkowski, W., Englands wirtschaftliche Entwicklung im Ausgange des Mittelalters. Jena 1879.

Register, the, of letters etc. of the governour and company of merchants of London trading into the East Indies, 1600—1619. Ed. by G. Birdwood and W. Foster. London 1893.

Roosegaarde Bisschop, W., De opkomst der Londensche geldmarkt, 1640—1826. Historische en kritische beschouwing. 's Hage 1896.

Schanz, G., Englische Handelspolitik gegen Ende des Mittelalters mit besonderer Berücksichtigung des Zeitalters der beiden ersten Tudors Heinrich VII. und Heinrich VIII. 2 Bde. Leipzig 1881.

—, Die Handelsbeziehungen zwischen England und den Niederlanden 1485—1547. Würzburg 1879.

Smith, J., Chronicon rusticum commerciale, or memoirs of wool etc., being a collection of history concern. the woolen manufactures and woolen trade, the improvements, the prices at certain distant periods, etc. in England. 2 vols. London 1747.

Stuart, J., **Sobieski**, St., and E. **Harles**, The costume of the Clans, with observations upon the literature, arts, manufactures and commerce of the highlands and western isles during the middle ages, and on the influence of the XVIth, XVIIth and XVIIIth centuries upon their present condition. Edinburgh 1892. Folio with atlas of 37 full-page plates, illustrating the history, antiquities and dress of the highland Clans.



Tipper, H., England's attainment of commercial supremacy. London 1897.

Treatise, a, concerning the East-India trade, being a most profitable trade to the Kingdom and best secured and improved by a company and a joint-stock, etc. London 1696.

Treaty of navigation and commerce between Queen Anne of Gr. Britain and Louis XIV. Edinburgh 1713.

Warner, G. Townsend, Landmarks in English industrial history. London 1899. (Darin u. a.: The trading companies and the beginning of colonial expansion. The trade wars of the XVIIIth century.)

Whitworth, Ch., State of the trade of Great Britain in its imports and exports, progressively from 1697. 2 parts. London 1776.

Willson, Beckles, The Great Company (1667—1871). 2 vols. London 1900. (A history of the Company of merchants adventurers trading into Hudson's Bay.)

7. Belgien und Holland.

Altmeyer, J. J., Histoires des relations commerciales et diplomatiques des Pays-Bas avec le nord de l'Europe pendant le 16. siècle. Bruxelles 1840.

van Bruyssel, E., Histoire du commerce et de la marine en Belgique. 3 tomes. Paris 1861—65.

Huet, P. D., Mémoires sur le commerce des Hollandois, dans tous les Etats et Empires du monde, où l'on montre quelle est leur manière de le faire, son origine, leurs grands progrès, leurs possessions et gouvernement dans les Indes. Nouv. éd. Amsterdam 1718.

de l'Espine, Le Moine, De koophandel van Amsterdam naar alle gewesten der waereld. 4 vols. (6e druk verm. d. J. Le Long.) Amsterd. 1801.

Huybrechts, Résumé de l'histoire du commerce et de industrie en Belgique sous le règne de Charles-Quint, 1515—1555. Hasselt 1897. (Extrait de la „Revue de comptabilité".)

Klerk de Reus, G. C., Geschichtlicher Ueberblick der administrativen, rechtlichen und finanziellen Entwickelung der Niederländisch-Ostindischen Kompagnie. Batavia 1894. (A. u. d. T.: Verhandelingen van het Bataviaasch Genootschap van Kunsten en Wetenschappen, deel XLVII, stuk 3.)

Koenen, H. J., Adriaan Pauw, eene bijdrage tot de kerk- en handelsgeschiedenis der 16^{e} eeuw. Amsterdam 1842.

Laspeyres, E., Geschichte der volkswirtschaftlichen Anschauungen der Niederländer und ihre Litteratur zur Zeit der Republik. Leipzig 1863.

Raleigh, W., Observations touching trade and commerce with the Hollander (Works, VIII). London 1603.

de Rooij, E. W., Geschiedenis van den Nederlandschen handel. 4 vols. Amsterdam 1854—56.

Saalfeld, F. J. C., Geschichte des holländischen Kolonialwesens. 2 Bde. Göttingen 1812.

8. Frankreich.

Bouchet, E., Le port de Dunkerque. Dunkerque 1896. (Table des matières, extrait: Dunkerque sous les comtes de Flandre. — Dunkerque sous la maison de Bourgogne. — Dunkerque sous la domination espagnole. — Transformation du port sous Louis XIV. Vauban. —)

de Chanteau, F., Essai sur l'industrie et le commerce à Metz du XIVe au XVIe siècle. Bourg 1897.

Clément, P., Histoire de Colbert et de son administration. 2 vols. Paris 1874.

Clicquot de Blervache, S., Mémoire sur l'état du commerce intérieur et extérieur de la France depuis la I^{ière} croisade jusqu'au règne de Louis XII. Paris 1790. (Von der Académie royale gekrönte Preisschrift.)

Documents relatifs à l'histoire de l'industrie et du commerce en France. I. Depuis le Ier siècle avant Jésus-Christ jusqu'à la fin du XIIIe siècle. Publiés, avec une introduction, par Gust. Fagniez. Paris 1898.

Ducéré, E., Histoire maritime de Bayonne. Les corsaires sous l'ancien régime. Bayonne 1895.



François, G., Essai sur le commerce et son organisation en France et en Angleterre. Paris 1891. (Die Handelsgeschichte beginnt mit der Zeit der Kreuzzüge und endet mit der französischen Revolution.)

Hutteau d'Origny, Histoire du commerce et du Conseil royal des finances et du commerce. Tome I (einziger). Paris 1857.

de La Nicollière-Teijeiro, La course et les corsaires du port de Nantes. Armements, combats, prises, pirateries, etc. Paris 1896.

de La Roncière, C., Les navigations françaises au XV[e] siècle. Paris 1896.

Masson, P., Histoire du commerce français devant le Levant au XVII[e] siècle. Paris 1896. (611 pag.)

Michel, Franc., Histoire du commerce et de la navigation de Bordeaux, principalement sous l'administration anglaise. 2 vols. Paris 1867—70.

Montagne, Ch., Histoire de la compagnie des Indes. Paris 1899.

Pigonneau, H., Le commerce français dans le Levant au temps de Colbert: Rev. d'écon. pol., 4[e] année, no. 6. Paris 1890.

—, Histoire du commerce de la France. 2 vols. Paris 1885—89.

Piton, C., Les Lombards en France et à Paris. Paris 1892.

Roubin, N., La vie commerciale des juifs comtadins en Languedoc au XVIII[e] siècle. Versailles 1898.

Sargent, A. J., The economic policy of Colbert. London 1899.

Schweizer, P., Ludwig XIV. und die schweizerischen Kaufleute. Zürich 1881.

Vavasseur, A., Louis XIV fondateur d'une compagnie par actions. Paris 1888.

9. Italien.

Caro, G., Genua und die Mächte am Mittelmeer 1257—1311. Ein Beitrag zur Geschichte des XIII. Jahrhunderts. Band I. Halle 1895.

Fortnum, C. D. E., Maiolica. A historical treatise on the glazed and enamelled earthenwares of Italy, with marks and monograms, also some notices of the Persian, Damascus, Rhodian, and Hispano-Moresque wares. London 1896.

Pagnini, Della decima e di varie altre gravezze, imposte dal commune di Firenze. Della moneta e della mercatura de' Fiorentini fino al secolo XVI. 4 vols. Lisbona e Lucca 1765—66.

Peruzzi, S. L., Storia del comercio e dei banchieri di Firenze, in tutto il mondo conosciuto dal 1200 al 1345. Con appendice. 2 voll. con 11 tav. Firenze 1868.

Simonsfeld, H., Der Fondaca dei Tedeschi in Venedig und die deutsch-venetianischen Handelsbeziehungen. Stuttgart 1887.

Spangenberg, H., Congrande I. della Scala, Teil II (1321—1329). Berlin, Gaertner, 1895. (Kapitel VI enthält: Handel und Verkehr Veronas, etc.)

Stieda, W., Hansisch-venetianische Handelsbeziehungen im 15. Jahrh. Rostock 1894.

Tafel und **Thomas**, Der Doge Andreas Dandolo und die von demselben angelegten Urkundensammlungen zur Staats- und Handelsgeschichte Venedigs. München 1855 (Münch. Akad.)

Tariffa de i pesi, e misure corrispondenti dal Levante al Ponente, e da una terra, e luoglo allatro, quasi per tutte le parti dil mondo, con la dichiaratione, e notificatione di tutte le robbe, che si tragono di uno paese per laltro. Composta per Bartholomeo di Pasi (da Vinetia). Vinetia 1540.

Thomas, G. M., Zur Quellenkunde des venezianischen Handels und Verkehrs. München 1897. (Abhdl. der k. bayer. Akad. d. W.)

—, Beiträge aus dem Ulmer Archiv zur Geschichte des Handelsverkehrs zwischen Venedig und Deutschland. 2 Teile. München 1869. (Münch. Akad.)

10. Spanien und Portugal.

de Capmany & de Montpalau, Memorias historicas sobre la marina, commercio y artes de la antigua ciudad de Barcelona. 4 vols. Madrid 1779—92.

Cassel, J. P., Privilegia und Handlungsfreiheiten, welche die Könige von Portugal ehedem den deutschen Kaufleuten zu Lissabon erteilet haben. Bremen 1771.

Montanier, J. J., Observations sur la décadence du commerce du Portugal. Saint-Etienne 1804.

Saalfeld, F. J. C., Geschichte des portugiesischen Kolonialwesens in Ostindien. Göttingen 1810.

Wappäus, J. E., Untersuchungen über die Negerländer der Araber und über den Seehandel der Italiener, Spanier und Portugiesen im Mittelalter. Göttingen 1842. (Untersuchungen über die geogr. Entdeckungen der Portugiesen unter Heinrich d. Seefahrer, Teil I.)

11. Aufsereuropäische Länder.

Arnold, R. W. jr., History of the tobacco industry in Virginia from 1860 to 1894. Baltimore 1897. (John Hopkins University studies, 15 ser. No. 1—2.)

van den Berg, N. P., De graanhandel van British-Indie. Batavia 1888.

Hammond, M. B., The cotton industry: an essay in American economic history. Part I. The cotton culture and the cotton trade. New York 1898.

Harington, J. E. M., Ostindischer Thee. Geschichtliche Darstellung seiner Kultur und seines Handels. Übersetzt durch C. F. Böttjer. Hamburg 1891.

Meylan, G. F., Geschichte des Handels der Europäer mit Japan. Leipzig 1861.

(**Raynal,** G. Th.), Histoire philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les deux Indes. 7 vols. Amsterd. 1770—74.

— **Paine,** Th., Remarques sur les erreurs de l'histoire philos. et polit. de Raynal. Traduit de l'Angl. Amsterdam 1783.

Sartorius v. Waltershausen, A., Die Entstehung des Tauschhandels in Polynesien: Ztschr. f. Sozial- u. Wirtschaftsgesch., Bd. IV. Wien 1895.

Stevens, J. A., The beginning of New Yorks commercial greatness, 1825—1837: Wilson, Memorial history of the city of New York, Vol. IV. New York 1893.

12. Kontinentalsperre.

Beer, Ad., Kontinentalsperre: Gesch. d. Welthandels im 19. Jahrh. Bd. 2, Teil I, S. 15 ff. Wien 1884.

Bülau, F., Kontinentalsystem, Kontinentalsperre: Staatslexikon v. Rotteck u. W., 3. Aufl., Bd. 4, S. 131 ff. Leipzig 1860.

— **Keasbey,** The Nicaragua Canal and the Monroe doctrine. New York 1896. pag. 108 ff.

Kiefselbach, Die Kontinentalsperre in ihrer ökonomisch-politischen Bedeutung. Stuttgart 1850.

Lexis, W., Kontinentalsperre: Elster, Wörterb. d. Volksw., Bd. II, S. 114 f.

(**Lüders**), Das Kontinentalsystem. Leipzig 1812.

Norway, History of the Post-office packet service 1793—1815. London 1895. pag. 147/170.

Rocke, Die Kontinentalsperre und deren Einwirkung auf die französische Industrie. Naumburg 1894. (Dissertation.)

13. Berühmte Kaufleute.

Alvares d'Andrada, F. L., Historia de J. de Faro, ou o mercador ambulante. London 1832.

Bannister, S., William Patterson, the merchant statesman, and founder of the Bank of England, his life and trials. Edinburgh 1858.

Bourne, H. G. J., Famous London merchants. London 1869. (illustr.)

Budgett. — Des grofsen Kaufmanns Samuel Budgett (gest. 1851 zu Kingswood Hill bei Bristol) Lebensgeschichte. Nach der 12. Aufl. des englischen Werkes: W. Arthur, „the succesful merchant" frei bearbeitet. Halle 1859.

Ein deutscher Kaufmann des sechzehnten Jahrhunderts. Hans Ulrich Kraffts Denkwürdigkeiten, bearbeitet von A. Cohn. Göttingen 1862.

Fortunes made in business. A series of original sketches. Biographical and anecdotic from the recent history of industry and commerce (by various writers). 3 vols. London 1884—87.

Gallerie biographischer Denkmäler aus der Geschäftswelt. 3 Bde. Halle 1860. (Inhalt: W. Arthur. — H. Kunz, genannt der Spinnerkönig. — J. N. Böhl v. Faber. — H. J. Astor. — S. Girard. — Die Stroganoff. — J. L. Pourtalès. — M. W. T. Behrend. — G. Stephenson. — Das Haus Raschle. — J. L. Frh. v. Schätzler. — J. H. Stobwasser. — Die Kaufmannsfamilie Behaim. — F. F. Suwe. — Piepenstock Vater und Sohn. — F. W. Harkort.)

Geschichte eines patriotischen Kaufmanns. 2. Aufl. (Berlin) 1769. (Teil I enthält J. C. Gotzkowsky's Lebensgeschichte, Teil 2 die Biographie Daniel Christian Hechtels.)

Goetze, G. H., The mercatoribus eruditis vel gelehrten Kaufleuten diatribe. Lübeck 1705.

Gregory, B., The thorough business-man. Memoirs of Walter Powell. London 1871.

Hasenclever. — Zum Laufen hilft nicht schnell seyn, od. äufserst merkwürdige Lebensgeschichte des Kaufmanns (Peter) Hasenclever in Landshut, etc. Hamburg 1796.

Hunt, F., Lives of American merchants. 2 vols. New York 1856—58.

Kohl, J. G., Das Haus Seefahrt zu Bremen. Bremen 1862.

Kroker, H., Heinrich Cramer v. Claufsbruch, ein Leipziger Handelsherr des 16. Jahrh.: Quellen z. Geschichte Leipzigs, Bd. II. Leipzig 1895.

Nolte, V., Funfzig Jahre in beiden Hemisphären. Reminiscenzen aus dem Leben eines ehemaligen Kaufmannes. 2 Bde. Hamburg 1853.

Otto, F., Das Buch berühmter Kaufleute. 2. Aufl. Leipzig 1870.

Revers, J., The Rothschilds: the financial rulers of nations. London 1887. With 9 portraits.

Rothschild, Das Haus —. Seine Geschichte und seine Geschäfte. 2 Bde. Prag 1857.

Smiles, S., George Moore, merchant and philanthropist. London 1878.

—, Georg Moore, ein Kaufmann und Menschenfreund, dtsch. von A. Daniel. Gotha 1882.

Süs, F. W., Das Handlungshaus Ferd. Flinsch; Gedenkbuch zur fünfzigjähr. Jubelfeier. Frankf. a. O. 1869.

IV. Die Gegenstände des Handelsverkehrs.

(Clearing- und Giroverkehr. Lagerhäuser und Warrants. Check und Inhaberpapier etc.)

Adler, K., Das österreichische Lagerhausrecht. Berlin 1892.

—, Warrants und Lagerhäuser: H. d. Staatsw., Bd. VI, S. 604 ff. Jena 1894.

Affolter, Zur Theorie des Inhaberpapiers und des Wechsels: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXXVII. Stuttgart 1890.

Arnauné, A., Le billet de banque. Le chèque et les chambres de compensation La monnaie, le crédit et le change. Paris 1894.

Badon-Pascal, E., Des droits des obligataires. Paris 1889.

Barclay et **Dainville,** Les effets de commerce dans le droit anglais, la lettre de change etc., comparés avec les principales législations étrangères. Paris 1884.

Basch, R., Wirtschaftliche Weltlage. Börse und Geldmarkt im Jahr 1898. IX. Folge. Berlin 1899.

Bayersdörffer, A., Das Lagerhaus- und Warrantsystem. Jena 1878.

Belohlawek, H., Der Check im Warenhandel: Aus Handel u. Industrie, IV. Serie, Heft 2. Zittau 1896.

Binding, G., Der Vertrag als alleinige Grundlage der Inhaberpapiere: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. X, S. 400 ff. Stuttgart 1867.

Bindschedler, C., Die amortisierbaren Papiere (Wertpapiere) nach dem Bundesgesetz über das Obligationenrecht. Zürich 1888.

Birnbaum, H., Der Check. Vortrag gehalten im kaufmännischen Verein zu Köln. Köln 1885.

Bivort, J., Étude sur le courtage des marchandises sur les ventes publiques, les warrants et les filières. Paris 1888.



Brandus, J., Ueber den Niefsbrauch an Inhaberpapieren mit Prämien. Göttingen 1891.

Brunner, H., Die fränkisch-romanische Urkunde als Wertpapier. Zur Geschichte des Inhaberpapiers in Deutschland: Forschgn. z. Gesch. d. dtsch. u. französ. Rechtes. Stuttgart 1894.

v. Canstein, Check, Wechsel und deren Deckung. Berlin 1890.

Chaffers, W., Hall marks on gold and silver plate. Illustr. with revised tables of annual date letters employed in the assay offices of England, Scotland and Ireland. 11th ed. London 1899.

Christians, W., Die hypothekarischen Beleihungsgrundsätze der preufsischen Landschaften und ähnlicher Institute. Berlin 1890.

Ciaffi, Fr., Il baratto dei biglietti di banca fra gli istituti di emissione e il corso forzoso in Italia. Studio economico-giuridico. Subiaco 1892.

Cohn, Georg, Check: H. d. Staatsw., I. Aufl. Bd. II. S. 814 ff. 2. Aufl. Bd. III. S. 20 ff. Jena 1891 u. 1899.

—, Zur Geschichte des Checks und zur Lehre des Checks: Ztschr. f. vergl. Rechtsw., Bd. I, S. 117 ff., 424 ff., Bd. II, S. 131 ff., Bd. III, S. 69 ff., Bd. XI, S. 365 ff., Bd. XII, S. 96 ff. Stuttgart 1878—1895.

—, Entwurf der Grundzüge für ein deutsches Checkgesetz: Jahrb. f. Nat., Bd. XXXIII, S. 471 ff. Jena 1880.

Cohn (Zürich), Der neue österreichische Checkgesetzentwurf: Handelsmuseum, Bd. XI, Nr. 8. Wien 1896.

Cosack, K., Lagerhäuser: Lehrbuch des Handelsrechts 3. Aufl. S. 534 ff. Jena 1895.

Creizenach, Die Inhaberaktien der Kommanditgesellschaft nach dem französischen Handelsgesetzbuch etc.: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. II, S. 53/89. Stuttgart 1859.

v. Düring, Zur Lehre von der Zulässigkeit der Emission und Vindikation von Inhaberpapieren. Aus der Hannoverschen Praxis: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. II, S. 545 ff. Stuttgart 1859.

Ebermann, F., Lagerhäuser und Warrants in wirtschaftlicher und rechtlicher Beziehung. Wien 1876.

Euler, Zur Geschichte der Inhaberpapiere: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. I, S. 63 ff. Stuttgart 1858.

Formari, I checks e la clearinghouse. Napoli 1874.

François, G., Clearing-Houses et chambres de compensation. Lille 1887.

—, Les chambres de compensation, Paris 1897.

—, Entrepôts, magasins généraux, warrant: Nouveau Dict. d'écon. pol. tome I, S. 898 ff., t. II, S. 202 u. 1186 ff. Paris 1891—92.

Funk, Ueber die rechtliche Natur des Cheque. Vortrag. Wien 1878.

Gallavresi, L'assegno bancaria (check). Studio teorico-pratico. Milano 1883.

Glauert, Die Bedeutung des Checkverkehrs für Deutschland: Jahrb. f. Nat., 3. Folge Bd. II, S. 259 ff. Jena 1891.

Hammerschlag, P., Abrechnungsstellen: Oesterr. StaatsWBuch Bd. I. Wien 1894.

Hanausek, Der Check im Giroverkehr der österr.-ung. Bank: Jurist. Blätter, Jahrg. 1889, Nr. 20—24. Wien.

Hartung, Der Check- und Giroverkehr der deutschen Reichsbank. Berlin 1880.

Hecht, F., Die Warrants: Ztschr. f. d. ges. Handelsrecht, Bd. XXIX, Beilageheft. Stuttgart 1884.

—, Die Warrants. [Lager- u. Lagerpfandscheine.] Stuttgart 1884.

Helfferich, K., Die Entwickelung des deutschen Notenwesens unter dem Bankgesetz von 1875: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Jahrg. XI, 3. Leipzig 1898.

Heyden, Deutsches Checkgesetz: Die Sparkasse. Jahrg. 1890, S. 206 ff.

Hildebrand, R., Das Checkgesetz und das Clearinghouse in London: Jahrb. f. Nat., Bd. VIII, S. 127 ff. Jena 1867.

Hohenemser, H., Die Konsumtion des Geldes durch Vermischung und Verausgabung. Marburg 1893.

Holtius (De cheque): Handels- en zeeregt. deel I. S. 464 ff. Utrecht 1861.

Hoppenstedt, A., Zum Checkgesetz. Kritik des dem Bundesrate vorgelegten Entwurfes eines Checkgesetzes für das Deutsche Reich. Berlin 1892.

Hulshoff, De cheque uit een econ. en jurid. oogpunt beschouwd. Amsterdam 1870.

Jevons, St., Money and the mechanism of exchange. 6. ed. London 1876.

Jores, K., Das Geld-, Wechsel-, Kredit- und Bankwesen. Leipzig 1890.

Kanitz, J., Die Bedeutung des Giroverkehres. Vortrag gehalten im Niederösterreichischen Gewerbevereine. Wien 1894.

—, Die Technik des Giroverkehres. Vortrag. Wien 1896.

Kapp, Der Check: Ztschr. f. Handelsrecht, Bd. XXX, S. 325 ff. Stuttgart 1885.

Knies, K., Geld und Kredit: Bd. I, S. 156 ff., Bd. II, S. 272 ff. Berlin 1873—79.

Koch, R., Abrechnungsstellen: H. d. Staatw., 1. u. 2. Aufl. Band I, S. 7 ff. Jena 1890 u. 98.

—, Abrechnungsstellen in Deutschland und deren Vorgänger: Goldschmidt, Ztschr. f. d. ges. Handelsrecht, Bd. XXIX. Stuttgart 1883.

—, Ueber den Giroverkehr und den Gebrauch von Checks als Zahlungsmittel: Busch, Arch. f. Handelsrecht, Bd. XXXVII, S. 85 ff.

Koenig, M., Die Haftpflicht des Verkäufers von Inhaberpapieren. Berlin 1892.

Kuhlenbeck, Der Check. Leipzig 1890.

Kuntze, J. E., Bemerkungen zur Geschichte der Inhaberpapiere, sowie über die merkantile Bedeutung der Skriptur im römischen und modernen Recht: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. II, S. 570/616. Stuttgart 1859.

—, Die Lehre von den Inhaberpapieren oder Obligationen au porteur, rechtsgeschichtlich, dogmatisch etc. Leipzig 1857.

—, Zur Geschichte der Staatspapiere auf Inhaber: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. V, S. 198 ff. Stuttgart 1862.

Lengner, A., Der Wechsel in seiner wirtschaftlichen Bedeutung. Eine Einführung in die Kredit- und Geldmarktverhältnisse. Berlin 1895.

Leonhardt, G., Der Warrant als Bankpapier. Studie über die Stellung des Warrants in dem Geschäftsverkehr der Zettelbanken. Wien 1866.

—, Die gesetzliche Begründung des Checksystems in Oesterreich. Wien 1881.

Levy, J. A., Der Warrant: Archiv f. bürgerl. Recht, Bd. II, Heft 3. Berlin 1889.

Lewinstein, G., Entwurf eines deutschen Checkgesetzes: Viert. f. Volksw., Jahrg. XXIV, Bd. 3. Berlin 1892.

Lieser, E., Das Lagergeschäft und der Lagerschein (Warrant) nach dem Handelsgesetzbuche vom 10. V. 1897. Fürth 1899.

Macleod, Bank, cheque and clearinghouse: Dictionary of polit. econ., vol. I (un.). London 1863.

Marcus, Zur Frage der internationalen Regelung der Rechtsverhältnisse der Inhaberpapiere: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXVI, S. 16 ff. Stuttgart 1881.

Marsson, R., Die Aufserkurssetzung der Inhaberpapiere nach preufsischem Recht. Unter Berücksichtigung des übrigen partikularen und des gemeinen deutschen Rechts etc. Berlin 1887.

Maus, J., Des applications abusives de la loi sur les warrants au point de vue répressif. Bruxelles 1895.

Mavor, J., Dock: Palgrave, Dictionary of polit. econ., vol. I, S. 611 ff. London 1894.

Mérignhac, A., Traité théorique et pratique de l'arbitrage international. Le rôle du droit dans le fonctionnement actuel de l'institution et dans ses destinées futures. Paris 1895.

Meyer, Mor., Der internationale Geldmarkt (1889—1891). Eine wirtschafts- und finanzstatistische Studie. Minden 1892.

Michael, Berth., Sparkassen und Checkverkehr. Berlin 1892.

Mittermeier, Die Bankanweisung (Check) und das französ. Gesetz von 1865: Ztschr f. Handelsrecht, Bd. X. S. 1 ff. Stuttgart 1866.

Morse, A., Treatise on the law relating to banks and banking. Boston 1870.

Mouchet, De la compensation dans les chèques: Ann. de droit commerc., année III, S. 39 ff. Paris 1889.

Müller, Rich., Ueber landwirtschaftliche Lagerhäuser. Prag 1899.

Nasse, E., Bankanweisung und Banknoten: Ztschr. f. Staatsw., Jahrg. 1872, S. 322 ff. Tübingen.

Nouguier et **Espinas,** Des chèques, commentaire des lois de 1865 et 1874. 2. éd. Paris 1874.

Padberg, C., Obligationen und Grundschuldbriefe von Gewerkschaften und Aktiengesellschaften in Rheinland und Westfalen, deren Verzinsung, Tilgung und Einlösung. Jahrg. I u. II. Düsseldorf 1894—95.

Papa d'Amico, L., I titoli di credito surrogati della moneta. Catania 1886. (Contiene: Le specie dei titoli di credito: Il biglietto all' ordine. La lettera di cambio. Il biglietto di banca. L'assegno bancario (check). — etc.)

Parneſs, Osias, Internationales Papiergeld. Lemberg 1894.

Parsons, Treatise on the law of promissory notes, etc. 2. ed. Philadelphia 1875.

von Poschinger, H., Beitrag zur Geschichte der Inhaberpapiere in Deutschland. Erlangen 1875.

Pradier-Fodéré, Précis de droit comm., 2. éd. Paris 1866, S. 289 ff.

Raffalovich, A., Le marché financier, années 1891—1898. (France, Angleterre, Allemagne, Autriche, Etats-Unis, Russie, Suisse, Italie, Portugal, Espagne.) 8 vols. Paris 1892—99.

Rathgen, K., Lagerhäuser und Warrants: Elster, Wörterb. d. Volksw., Bd. II, S. 125 ff. Jena 1898.

Rauchberg, H., Der Clearing- und Giroverkehr. Statistischer Beitrag zur Kenntnis des volkswirtschaftlichen Zahlungsprozesses. Wien 1886.

—, Die neueste Entwicklung des Clearing- und Giroverkehrs. Wien 1887.

Renaud, Zur Litteratur der Inhaberpapiere: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. I, S. 461 ff. Stuttgart 1858.

Résumé de conférences sur les lettres de change, l'escompte, les changes et les usages des différentes places. Paris 1895. (658 pag.)

Rieſser, J., Zur Lehre von der rechtlichen Natur der Inhaberpapiere: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXVIII, S. 56 ff. Stuttgart 1883.

Roscher, W., Girobanken. Checks, Saldierhäuser: System, Bd. III, 6. Aufl., S. 294 ff. 350 ff. Stuttgart 1892.

Ruggeri, L'assegno bancario. Messina 1885.

Sax, E., Ueber Lagerhäuser und Lagerscheine mit Rücksicht auf deren Einführung in Oesterreich. Wien 1869.

Schanz, G., Check: Elster, Wörterb. d. Volkswirtsch. Bd. I. S. 512 ff. Jena 1898.

—, Inhaberpapiere: Elster, Wörterb. d. Volkswirtsch., Bd. II, S. 9 ff.

Scheimpflug, C., Ueber die sozialpolitische Bedeutung des Clearing: Monatschr. f. chr. Sozialref., Jahrg. XIV. Wien 1892.

Shaw, A practical treatise on the law of bankers cheques. 2. ed. London 1871.

Sherwood, Sidney, Paper money, inconvertible and convertible: The history and theory of money etc. Philadelphia 1893.

Sichermann, B., A cheque. Kaschau 1895. (Der Check. Studie aus dem Bereiche des Handelsrechtes.)

Siemens, G., Die Lage des Chequewesens in Deutschland. Referat geh. im Deutschen Handelstage am 15. XII. 1882. Berlin 1882.

Simonson, A., Beiträge zur Lehre vom Warrant unter Berücksichtigung der deutschen u. englischen Verhältnisse: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. IX, S. 155 ff. Leipzig.

—, Das französische Warrantrecht: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Jahrg. XXXIII, S. 207/45. Stuttgart 1887.

—, Der Entwurf eines Checkgesetzes: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XVI, Heft 4. Leipzig 1892.

Skinner, Walter R., The mining manual for 1899. Containing full particulars of mining companies, together with a list of directors of mining companies, etc. Separate sections devoted to Australasian mining companies and South African mining companies. London 1899. (1392 pp.)

v. Stieglitz, H., Das Wesen und die Vorzüge des Depositen- und Checkverkehrs. Berlin 1884.

Stobbe, O., Zur Geschichte der Uebertragung von Forderungsrechten und der Inhaberpapiere: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XI, S. 397/429. Stuttgart 1868.

Struck, E., Der internationale Geldmarkt in den Jahren 1885 ff. Leipzig 1886 ff. (Sonderabdr. aus dem Jahrb. f. Ges. u. Verw.)

Supino, C., Il saggio dello sconto. Torino 1892. (Indice: Concetto del saggio di sconto. — Il valore della moneta. — Il saggio dello sconto e la circolazione metallica. — Il saggio dello sconto e la circolazione fiduciaria. — Il saggio dello sconto in Italia. —)

Thilo, E., Die öffentlichen Lagerhäuser mit Warrantausgabe und die Elevatoren in ihrer Bedeutung für Rufsland und namentlich Riga. Leipzig 1884.

Thöl, H., Der Verkehr mit Staatspapieren aus dem Gesichtspunkt der kaufmännischen Spekulation mit Berücksichtigung seiner juristischen Natur. Göttingen 1835.

Thornburn, Commentaries on the bills of Exchange Act. Edinburgh 1882.

Tinsch, H., Die Pfandbrieffrage in Deutschland nach ihrem dermaligen Stande und nach dem Entwurfe eines bürgerlichen Gesetzbuches. Erlangen 1890.

Traité de la pratique des billets entre les negocians. Louvain 1682.

Urlin, R. D., Hints on business, financial and legal, in fourteen letters to a friend about investments, etc. London 1888.

Wagner, Ad., Check: Rentzsch, Handwörterb. d. Volksw., Berlin 1866.

Wahl, Des titres au porteur. Bruxelles 1891, S. 466 ff.

Warenmarkt, der, der Zukunft: Oest. Monatsschr. f. Gesellschaftswiss. Jahrg. V. Wien 1883.

Wertheimer, W., Die Lagerhäuser und die Vorteile der Lagerhausbenutzung. 1885.

Wolf, J., Zur Reform des schweizerischen Notenbankwesens S. 61 ff., 147 ff. Zürich 1888.

Wolff, E., Über Lagerhäuser und den Lagerhausverkehr. Mainz 1892.

Wolff, Vindikation, Amortisation und Aufserkurssetzung von Papieren, au porteur, sowie überhaupt von negoziabeln Handelspapieren: Ztschr. f. d. ges. Handelsr. Bd. VII, S. 41/87. Stuttgart 1864.

Wttewaal, G., Het toonderpapier (Das Inhaberpapier). Een burgerrechtelijke studie. 's-Hage 1894.

Zoller, Der Check des schweizerischen Obligationenrechts. Frauenfeld 1885.

V. Die menschliche Arbeit im Dienste des Handels.

Ashley, W. J., The merchant gild: Introduction to English Economic hist. and theory. The middle ages. London 1888.

—, Kaufmannsgilden und Handwerkergilden: Englische Wirtschaftsgeschichte. Bd. I: Das Mittelalter, I. Buch, 2. Kapitel. Leipzig 1896.

Biedermann, K., Geschichte der Leipziger Kramerinnung 1477—1880. Ein urkundlicher Beitrag zur Handelsgeschichte Leipzigs und Sachsens. (Leipzig) 1881. (Nicht im Handel.)

Böhmert, V., Beiträge zur Geschichte des Zunftwesens. Leipzig 1882. (Gekr. Preisschrift.)

Brouwer Ancher, A. J. M., De gilden. Haag 1895.

Davidson, Morrison, Mediaeval guilds. — Trade-guild, London: Annals of toil, part IV. London 1899.

Doren, A., Untersuchungen zur Geschichte der Kaufmannsgilden im Mittelalter. Leipzig 1892.

Eberstadt, R., Magisterium und Fraternitas. Eine verwaltungsgeschichtliche Darstellung der Entstehung des Zunftwesens. Leipzig 1897.

Eulenburg, F., Das Wiener Zunftwesen (I. Abt.): Ztschr. f. Sozial- u. Wirtschaftsgesch., Bd. I, Heft 2/3. Freiburg i. B. 1893.

Flemming, Max, Die Dresdner Innungen von ihrer Entstehung bis zum Ausgang des 17. Jahrhunderts. Teil I. Dresden 1896.

Geering, F., Handel und Industrie der Stadt Basel. Zunftwesen und Wirtschaftsgeschichte bis Ende des XVII. Jahrh. Basel 1886.

—, Leben und Treiben auf den Basler Zünften im Mittelalter. Basel 1886.

Gild merchant: Palgrave, Dict. of pol. econ., Vol. II. S. 211. London 1896.

Gothein, E., Die Zunftverfassung in den Städten: Wirtschaftsgeschichte des Schwarzwaldes, I. Bd., S. 309 ff. Strafsburg 1892.

Gross, Ch., The gild merchant: a contribution to British municipal history. 2 vols. London 1899.

Guilds and their relationship to trade: Report of the mission to China of the Blackburn Chamber of commerce 1896/97. Blackburn 1898.

Hofmeister, R. H., Geschichte der Zunft zum Weggen. Zürich 1866. (Mit Ansicht des Zunfthauses von 1504.

v. Inama-Sternegg, K. Th., Die Rolle der Gilden, der Kaufleute, der Zünfte: Deutsche Wirtschaftsgeschichte, Bd. III, Teil 1, S. 129 ff. Leipzig 1899.

Innung der Handelsleute und Kramer in Dresden (entstanden im 17. Jahrh.): Flemming, Die Dresdner Innungen etc. I. Bd. Dresden 1896. S. 114 ff.

Krause, O., Die ältesten Zunftrollen der Stadt Greifswald (1397—1541). Greifswald 1898.

Lambert, J. M., Two thousand years of gild life, or an outline of the history and development of the gild system from early times. With special reference to its application to trade and industry; together with a full account of the gilds and trading companies of Kingston-upon-Hull from the XIV[th] to the XVIII[th] century. Hull 1892.

Liesegang, Die Kaufmannsgilde von Stendal: Forschgn. z. Brandenb. Gesch., Bd. III. Leipzig 1890.

Lübeckische Zunftrollen, hrsg. von Wehrmann. Lübeck 1872.

Lüneburgische Zunftrollen, hrsg. von Bodemann. Hannover 1883.

Neuburg, C., Zunftgerichtsbarkeit und Zunftverfassung in der Zeit vom 13. bis 16. Jahrh. Ein Beitrag zur ökonomischen Geschichte des Mittelalters. Jena 1880.

Newton, R. Heber, Old time guilds and modern commercial associations: Social studies. New York 1887.

Pestalutz, J. C., Bericht über das Zunft- und Innungswesen in der Schweiz. Zürich 1821.

Philippi, F., Die gewerblichen Gilden des Mittelalters: Preufs. Jahrbb., Bd. LX. Berlin 1892.

—, Osnabrückische Gildeurkunden. Osnabrück 1890.

—, Die ältesten Osnabrücker Gildeurkunden (bis 1500) mit einem Anhange über das Ratssilber zu Osnabrück. Osnabrück 1891.

Rockinger, L., Ueber fränkisch-würzburgische Zunftbücher. München 1872.

Schumann, G. A., De collegiis et corporibus opificum, von Handwerkern und Zünften. Halae 1747.

Seligman, E. R. A., Two chapters on the mediaeval guilds of England. Baltimore 1887.

Warden, A. J., Burgh laws of Dundee, with the history, statutes and proceedings of the guild of merchants. London 1872.

Welter, J., Studien zur Geschichte des hamburgischen Zunftwesens im Mittelalter. Berlin 1896.

Baasch, E., Islandfahrergesellschaft und Brüderschaft in Hamburg: Forschungen z. hamburg. Handelsgesch., S. 113 ff. Hamburg 1889.

Compte rendu annuel de l'Union fraternelle des employés de commerce de la ville de Lyon, exercice 1898. Lyon 1899.

Geudens, E., Het privilegie der Meerseniers van Antwerpen van den jare 1422. Bijdragen tot de geschiedenis der voormalige vakvereenigingen. Gand 1895.

Haslitt, W. C., The livery companies of the city of London: an historical view of their origin, character, development, and social and political importance, past and present. With a general introduction, and an account of those guilds which have not survived. London 1892.

Koehne, C., Das Hansgrafenamt. Ein Beitrag zur Geschichte der Kaufmannsgenossenschaften etc. Berlin 1893.

Lappenberg, J. M., Urkundliche Geschichte des hanseatischen Stahlhofes zu London. Hamburg 1851.

Mazaroz, J. P., Histoire des corporations françaises d'arts et métiers avec préface historique et conclusion pratique. 2. éd. Paris 1878.

Milesio, G. B., Beschreibung des Deutschen Hauses in Venedig. Aus e. Hdschrift in Venedig hrsg. von G. M. Thomas. München 1881.

Register zum Capitular des Deutschen Hauses in Venedig, eingeleitet u. hrsg. von G. M. Thomas. München 1876.

Simonsfeld, H., Der Fondaco dei Tedeschi in Venedig und die deutsch-venetianischen Handelsbeziehungen. 2 Bde. Stuttgart 1887.

Stein, V., Die Genossenschaft der deutschen Kaufleute in Brügge in Flandern. Berlin 1890.

Baumann, Fritz, Die Arbeitsnot der Handlungsgehilfen: Schweiz. Blätter f. Wirtschafts- etc. Polit., Jahrg. III, Bern 1895.

Beigel, R., Die Stellung der Handlungsgehilfen in früherer Zeit: Zeitschr. f. Handel u. Gewerbe, Jahrg. V. Bonn 1892.

Belohlawek, H., Der österreichische Handlungsgehilfe, seine Rechte und Pflichten: Aus Handel u. J. II. Serie, Heft 10. Zittau 1895.

Böhm, H., Das neue Recht der Handlungsgehilfen vom 1. I. 1898 an. Frankfurt a/O. 1897.

Bondi, F., Die Berufspflichten des Bankiers auf Grund der neuesten Gesetzgebung. Berlin 1897.

Bürner, R., Korporative Vertretung und Schiedsgerichte der Handlungsgehilfen in Oesterreich: Aus Handel u. Industrie, IV. Serie, Heft 1. Zittau 1896.

Enquêten der Handelskammer zu Magdeburg über Verhältnisse der Handlungsgehilfen. Mageburg (1899). (Sonderabdruck aus dem Bericht über die Thätigkeit des Kollegiums der Kaufmannschaft und der Handelskammer zu Magdeburg umfassend das Jahr 1898 und das Frühjahr 1899.)

Feilbogen, S., Die Sozialfrage im Handelsgewerbe: Handelsmuseum, Bd. XII. Wien 1897.

Gambaro, Mercantile persons. Companies and agents: Lessons in commerce. London 1892.

Guyot, Yves, Commerçant: Dictionnaire du commerce, de l'industrie etc. Livr. 6, pag. 930 ff. Paris 1899.

Haase, M., Der Handlungsgehilfe und sein Chef. Hannover-Linden 1891.

Hall, H., Die Versicherung gegen Stellenlosigkeit im Handelsgewerbe auf Grund der Enquête des deutschen Verbandes kaufmännischer Vereine vom Herbste 1892. München 1894.

v. Halle, E., Der freie Handelsmakler in Hamburg und seine Stellung: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Jahrg. XVI, Heft 4. Leipzig 1892.

Handlungsgehilfen, die, in Oesterreich: Monatsschr. f. christl. Sozialref., Jahrg. XIII. Wien 1891.

Haushofer, M., Wie gewinnt und sichert sich der Kaufmann dauernde Stellung? Berlin 1892.

Hiller, G., Die Lage der Handlungsgehilfen. Leipzig 1890.

Krähenbühl, A., Die Frau im Handelsberuf und die Stellungnahme der kaufmännischen Angestellten: Schweizerische Blätter, Jahrg. VII. Berlin 1899.

Marperger, P. J., Wohl-unterwiesener Kauffmanns-Jung. Nürnberg 1715.

—, Getreuer und geschickter Handels-Diener. Nürnberg 1715.

Матеріалы для исторіи Московскаго купечества I. Москва 1891. 8. (Materialien zur Geschichte der Moskauer Kaufmannschaft, Band I.)

Meyer, J., und J. **Silbermann**, Die Frau im Handel und Gewerbe. Berlin 1895. (A. u. d. T.: Der Existenzkampf der Frau etc. hrsg. von G. Dahms. Heft 7.)

Millar, A. H., A scottish merchant of the XVI[th] century: Scottish Review, October 1893.

Rougier, J. C. P., Les agents de change de Lyon. Lyon 1891.

Straufs, A., Die rechtliche Stellung des Handlungslehrlings. Mainz 1894.

Täuber, R., Die Not der Handlungsgehilfen: Zukunft, Jahrg. VIII, Nr 20 v. 17. 2. 1900.

Verhandlungen der Gewerbekammer für den Regbez. Magdeburg über die vom Landesdirektor der Provinz Sachsen zur Erörterung gestellte Frage: „Ist die alte gute Sitte, dafs die Lehrlinge im Hause des Lehrherrn Wohnung, Kost und Aufsicht geniefsen, im Abnehmen und was ist eventuell zur Aufrechterhaltung derselben zu thun?“ (im Anschlufs an die Erörterung über die nämliche Frage vom 23. September 1891). Magdeburg 1892. Nicht im Handel.

Vidari, E., Corso di diritto commerciale. Volume I. IV* edizione. Milano 1893. (Aus dem Inhalt: Delle persone: 1. Dei commercianti in generale. 2. Di alcune persone collettive in particolare fuori le società di commercio. 3. Delle società commerciali. —)

Waldmann, A., La profession d'agent de change, ses droits et ses responsabilités. Paris 1888.

VI. Das Kapital im Handel.

Aschrott, P. F., Die amerikanischen Trusts als Weiterbildung der Unternehmerverbände: Arch. f. soz. Gesetzgeb. etc. Jahrg. II, Heft 3. Berlin 1889.

—, Die amerikanischen Trusts etc.: Arch. f. soz. Gesetzgeb. Bd. II, S. 383 ff. Berlin 1889.

Bain, F. W., The corner in gold: its history and theory: being a reply to Mr. Robert Giffens. Case against bi-metallism. London 1893.

Baker, C. Whiting, Monopolies and the people. New York 1889. (Aus dem Inhalt: Defination of the word „trust" as applied to business combinations. — Trusts and monopolies in manufacturing industries. — Monopolies in trade.)

Bergius, Grundsätze der Finanzwissenschaft, mit besonderer Beziehung auf den preufsischen Staat. Berlin 1865, S. 225 ff. (bezügl. der „Seehandlung").

Bonnassieux, P., Les grandes compagnies de commerce. Paris 1892.

Brentano, L., Ueber die Ursachen der heutigen sozialen Not. Leipzig 1889.

Dwight, Th. W., The legality of „Trusts": Polit. Sc. Quarterly, vol. III, N° 4. New York 1888.

Earling, P. R., Whom to trust: a treatise on mercantile credits. Chicago 1896.

Ein Amerikaner (Prof. Forrest, Univ. Indianopolis) über Agitation und Gesetzgebung gegen die Trusts: Ztschr. f. Sozialw., Jahrg. III, Heft 1. Berlin 1900.

Favre, Ch., Les trustes américains: Revue d'économie politique, XIII° année, N° 12, Décembre 1899.

Feltz, E., Les syndicats industriels et en particulier la Normirowka des fabricants de sucre Russes, Paris 1892.

Gladden, Wash., Die Trusts in den Vereinigten Staaten: Die Zukunft, Jahrg. VIII, Nr 9, Berlin 2. XII. 1899.

Grofsmann, Fr., Ueber industrielle Kartelle: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. XV, S. 238 ff. Leipzig 1891.

van Gülpen, A., Neukapital. Brennende Fragen. Berlin 1899. Mit einer Tabelle: Kaffeestatistik. (Aus dem Inhalt: Das Grofskapital in Handel und Verkehr.)

v. Halle, E., Industrielle Unternehmerverbände in den Ver. Staaten v. Amerika, Schriften d. V. f. Sozialpolit., Bd. LX. Leipzig 1894. S. 172 ff.

Hitschmann, Max, Kartelle vor Gericht: Handelsmuseum, Jahrg. XIV. Wien 1899.

Jannet, Claudio, Le capital, la spéculation et la finance au XIX° siècle. Paris 1892. (Aus dem Inhalt: La production capitalistique dans l'industrie et le commerce modernes. — La morale dans le commerce et l'industrie. — Les spéculations commerciales. — Les accaparements commerciaux et les syndicats industriels. — La question monétaire en 1892. —)

Janschul, Gewerbliche Syndikate oder Unternehmerverbände zur Regelung der Produktion vornehmlich in den V. Staaten von Amerika. Bericht an das Finanzministerium (in russischer Sprache). St. Petersburg 1895.

Jay, Raoul, Die Syndikate der Arbeiter und Unternehmer in Frankreich: Arch. f. soz. Gesetzgeb., Bd. IV. Berlin 1891.

Jeans, J. Stephen, Trusts, pools and corners as affecting commerce and industry. London 1894.

Jenks, J. W., Capitalistic monopolies and their relation to the State: Polit. Science Quarterly, year 1894, p. 486 ff.

—, Die Trusts in den Ver. Staaten von Amerika: Jahrb. f. Nat. 2. Folge, Bd. I, S. 1 ff. Jena 1891 ff.

—, The Whiskey trusts: Politic. Sc. Quarterly, vol. IV. New York 1889.

Kartelle, über wirtschaftliche, in Deutschland u. im Auslande. Fünfzehn Schilderungen nebst einer Anzahl Statuten und Beilagen. Leipzig 1894 (Schriften des V. f. Sozialpolitik, Bd. 60).

Kleinwächter, F., Die Kartelle. Ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft. Innsbruck 1883.

—, Die wirtschaftlichen Unterverbände (Kartelle, Trusts, Ringe etc.): H. W. B. d. St., Bd. VI, S. 346 ff. Jena 1894.

—, Unternehmerverbände (Kartelle, Trusts etc.): HWB. d. St. I. Supplem.-Bd. S. 841 ff.

Koch, R., Seehandlung: Stengels W. B. d. Verwaltungsrechts, Bd. II, S. 443. Freiburg i. B. 1890.

Kohlenringe. Berlin 1891.

Lexis, W., Seehandlung: HWB. d. Staatsw., Bd. V. Jena 1893.

Liefmann, R., Die Unternehmerverbände (Konventionen, Kartelle). Ihr Wesen und ihre Bedeutung. Freiburg i. B. 1897.

Marx, K., Geschichtliches über das Kaufmannskapital: Das Kapital, Bd. III, 1, S. 307 ff. Hamburg 1894.

—, Der Umschlag des Kaufmannskapitals. Die Preise: Das Kapital. Bd. III, 1, S. 286 ff. Hamburg 1894.

—, Verwandlung von Warenkapital und Geldkapital in Warenhandlungskapital und Geldhandlungskapital: Kapital, Bd. III, Teil 1, S. 250 ff. Hamburg 1894.

Matern, J., Die Industriekartelle als Entwickelungsstufe der berufsgenossenschaftlichen Organisation der nationalen Güterproduktion. München 1897.

Mohr, P., Die Entwicklung des Grofsbetriebes in der Getreidemüllerei Deutschlands. Berlin 1899.

Perry, J. W., The law of trusts and trustees. 5th ed. revised and enlarged by John M. Gould. 2 vols. Boston 1899.

Ring, W., Asiatische Handlungskompagnien Friedrich des Grofsen. Berlin 1890.

de Roussiers, P., Les industries monopolisées (trusts) aux Etats-Unis. Paris 1898.

—, Le trust du pétrole: Les industries monopolisées aux Etats-Unis. Paris 1898.

—, Le trust du sucre: Les industries monopolisées aux Etats-Unis. Paris 1898.

—, Le trust du whiskey: Les industries monopolisées aux Etats-Unis. Paris 1898.

Ruhland, G., Die Agrarfrage und das internationale Grofskapital. Vortrag. Wien 1895.

Sarter, F., Die Syndikatsbestrebungen im niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbezirke: Jahrb. f. Nat., Bd. LXII, S. 1 ff. Jena 1894.

Schäffle, Die Kartelle: Gesammelte Aufsätze, Bd. I. Tübingen 1885.

Schilder, S., Trustwesen in Nordamerika: Handelsmuseum, Jahrg. XIV. Wien 1899.

Schmoller, G., Die Handelsgesellschaften des 17. u. 18. Jahrhundert, hauptsächlich die grofsen Kompagnien (Geschichtliche Entwickelung der Unternehmung, Art. XIII): Jahrb. f. Ges. u. Verw. Jahrg. XVI. Leipzig 1893.

Schönlank, Br., Ein Kapitel aus der urkundlichen Geschichte der Kartelle: Arch. f. soz. Gesetzgeb., Bd. V, S. 403 ff. Berlin 1892.

—, Die Kartelle: Arch. f. soz. Gesetzgeb., Bd. III, S. 489 ff. Berlin 1890.

v. Schulze-Gävernitz, G., Der Grofsbetrieb, ein wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt. Leipzig 1892.

Seemann, E. F., Die Monopolisierung des Petroleumhandels und der Petroleumindustrie. Berlin 1893.

Snell, W. E., Rings, trusts, and syndicats: Co-operative wholesale societies. Annual of 1890. Manchester & Glasgow 1890.

Steinmann-Bucher, Wesen und Bedeutung der gewerblichen Kartelle: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. XV. S. 451 ff. Leipzig 1891.

Trusts, die nordamerikanischen. Zeitgeschichtliches über den Krach der Kupfermetallgesellschaft Secrétans 1890: Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., Jahrg. L. Tübingen 1894.

Verhandlungen der am 28. u. 29. IX. 1894 in Wien abgehaltenen Generalversammlung des Vereins f. Sozialpolitik über Kartelle u. über das ländliche Erbrecht. Leipzig 1894 (Schriften d. V. f. Sozialpolitik, Bd. 61).

Wasserrab, Soziale Politik im Deutschen Reiche. Stuttgart 1889.

de Wiart, E. Carton, Les grandes compagnies coloniales anglaises du XIX[e] siècle. Paris 1899.

Wittelhöfer, O., Der österreichische Kartellgesetzentwurf: Archiv f. soz. Gesetzgeb. Bd. XIII. Berlin 1898.

VII. Der Kredit im Handel.

Arnauné, A., La monnaie, le crédit et le change. Paris 1894.

Auberlen, F., Zur Reform im kaufmännischen und gewerblichen Kreditwesen. 2 Vorträge gehalten im württembergischen Handelsverein. Stuttgart 1877.

Beigel, R., Zur Reform des kaufmännischen Auskunftswesens: Aus H. u. Industrie III. Serie, Heft 5. Zittau 1896.

Bing, G., Reform des Kredit- und Zahlungswesens. Wien (1896).

Chinn, W. Yates, The mercantile agencies against commerce. Chicago 1896. (Die Schrift polemisiert gegen die amerikanischen Agenturen zur angeblichen Sanierung des dortigen Handels.)

Crawford, A. O. (ps. für Kraffert), Die Kreditmifsverhältnisse in Deutschland. Dresden 1876.

Creizenach, Die rechtliche Seite der üblichen Rechnungsmethoden im Kontokurrentverhältnis: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. VII, S. 88—129. Stuttgart 1864.

Ehrenberg, R., Kaufmännisches Auskunftswesen: Handwörterbuch d. Staatsw., 1. Aufl. Bd. I S. 983 ff.

Elliott, J. H., Credit, the life of commerce: being a defence of the British merchant against the unjust and demoralizing tendency of the recent alterations in the laws of debtor and creditor. London 1845.

Emmer, E., Barzahlung und Borgsystem. Wien 1877.

Endemann, W., Der Kredit als Gegenstand der Rechtsgeschäfte: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. IV. S. 30/81, 191/246. Stuttgart 1861.

Freudenstein, G., Die Rechtsverhältnisse aus dem kaufmännischen Contocurrent: Blätter f. pop. Rechtsw., II, 4. Minden i. W. 1883.

Frühauf, J., Die kaufmännischen Auskunftsbureaus: Deutsch. Handelsblatt, Jahrg. 1881, Nr 32 u. 36, Jahrg. 1882, Nr 32. Berlin.

Geiger, L., Ein Projekt zur Reform des kaufmännischen Kreditwesens. Im Auftrag des Frankfurter Komitees verfafst. Frankfurt a. M. 1876.

Gerlach, O., Die berufsmäfsige Krediterkundigung in Deutschland: Jahrb. f. Nat., Bd. LIV. Jahrg. 1890, S. 129/200.

Grapheus, D., Kurze systematische Darstellung der wirtschaftlichen Funktion des Geldes und Kredits. Leipzig 1892.

Greber, J., Das Kontokorrentverhältnis. Freiburg i. B. 1893. (Preisgekrönt von der juristischen Fakultät der Universität Strafsburg.)

Herzberg, F., Ueber Arbeitsteilung, Geld und Kredit im Handel. Mit besonderer Berücksichtigung des Warengeschäftes Stettins. Eine volkswirtschaftliche Skizze. Stettin 1874.

Horáček, C., Zur Frage der Kreditreform: Das Leben, Jahrg. I, Wien 1897.

Ladenburg, Der Verkehr mit verfallenen Zinskupons und Dividendenscheinen: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. IV. S. 247 ff. Stuttgart 1861.

Lehr, J., „Auskunftsbureau“: Jahressupplem. 1882/83 zu Meyers Konvers.-Lex. 3. Aufl. Leipzig 1883.

Levinger, N., Das deutsche Geschäft und seine Kreditverhältnisse wie sie sind und wie sie sein sollten. Mainz 1877.

Levy, J. A., Der Contocorrentvertrag. Deutsche Ausgabe. Mit besonderer Berücksichtigung der neueren deutschen Theorie und Praxis, hrsg. von J. Riesser. Freiburg i. B. 1884.

Macleod, H. D., The commercial credit: The theory of credit, vol. II, 1. London 1890.

Mayer, O., Die rechtliche Lage der Auskunftsbureaux: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. 1882, S. 1259 ff.

Roscher, K., Zur Kritik der neuesten wirtschaftlichen Entwicklung im Deutschen Reiche. Gutachten, im Auftrage der Handels- und Gewerbekammer zu Zittau verfafst. Zittau 1876, S. 117—160.

Schimmelpfeng, W., Die Konsulate und die Krediterkundigung im Auslande. Berlin 1884.

—, Die organisierte Krediterkundigung. o. O. (Berlin) 1887.

—, Jahresberichte der Schimmelpfengschen Auskunftsbureaus 1882 ff. Berlin.

—, Zur Sicherung des Kreditverkehrs. Berlin 1878.

—, Schutzmittel gegen Kreditmifsbrauch. Brandenburg a. H. 1880.

—, Wert der geschäftsfreundlichen und der berufsmäfsigen Auskunftserteilung. Berlin 1884.

Schneider, F., Der Kellerwechsel (Aushilfswechsel, Finanzwechsel) und seine Fabrikation. Mit einem Vorwort von Schulze-Delitzsch. Berlin 1876.

Schraut, M., Die Organisation des Kredits. Leipzig 1883.

Sumien, P., Essai sur la responsabilité des agences de renseignements commerciaux. Paris 1899.

Verhandlungen der Versammlung am 24. I. 1878 in Frankfurt a./M. über die Reform der deutschen Zahlungsweise. Frankfurt a. M. 1878.

VIII. Die Konkurrenz im Handel.

Bastiat, Fr., Harmonies économiques, chap. X: Concurrence 5. éd. Paris 1864, pag. 249 ff.

Denkschrift über die gegenwärtige Lage der Handel- und Gewerbtreibenden im deutschen Mittelstande und Vorschläge zur Besserung der Verhältnisse. Einbeck 1896. (Richtet sich gegen die Konsumvereine.)

Guyot, Y., La morale de la concurrence. Paris 1896.

Lexis, W., Der Breslauer Konsumverein und die Kleinhandelspreise: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. XXXVII, Artikel IV. Leipzig 1888.

Richter, E., Die Konsumvereine. Berlin 1867.

Rota, G., Ragioneria delle cooperative di consumo. Milano 1896.

Schwiadland, E., Ein Gesetz zur Beschränkung der freien Konkurrenz im Handel: Zeitschr. f. Volksw., Sozialpol., etc. Bd. II. Wien 1893.

Steiner, H., Die Konkurrenzklausel nach dem neuen Handelsgesetzbuch. Stuttgart 1898.

Vibert, P., La concurrence étrangère. Paris 1887.

Fitger, E., Die deutschen und niederländischen Seestädte in Konkurrenz um den Handel mit Westdeutschland: Viertelj. f. Volksw. etc., Jahrg. XXVII. Berlin 1890.

Francke, L., Deutschlands Wettkampf mit England und Frankreich auf dem Weltmarkte: Zeitschr. d. k. preufs. stat. B., Jahrg. XXIX. Berlin 1889.

Jagor, F., Ostindisches Handwerk und Gewerbe mit Rücksicht auf den europäischen Arbeitsmarkt. Berlin 1878.

Kautsky, K., Die überseeische Lebensmittelkonkurrenz. Leipzig 1881.

Meyer, R., Ursachen der amerikanischen Konkurrenz. Ergebnisse einer Studienreise der Herren (Grafen) Géza Andrassy, Géza und Jmre Széchényi, E. Hoyos, (Baron) G. Gudenus und Rud. Meyer durch die Ver. Staaten. Berlin 1883.

Pallmann, R., Der deutsche Exporthandel der Neuzeit und die amerikanische Konkurrenz. Hamburg 1881.

Peez, A., Die amerikanische Konkurrenz. Wien 1881.

Semler, H., Die wahre Bedeutung und die wirklichen Ursachen der nordamerikanischen Konkurrenz in der landwirtschaftlichen Produktion. Wismar 1881.

Sering, Max, Die landwirtschaftliche Konkurrenz Nordamerikas in Gegenwart und Zukunft. Leipzig 1887.

Vallaton, J., La concurrence déloyale et la concurrence illicite. Lausanne 1895.

Vibert, P., La concurrence étrangère. Les industries nationales; celles qui naissent et grandissent, celles qui meurent ou se transforment. Paris 1895.

Wolf, J., Le commerce des blés et la concurrence de l'Inde orientale. Traduit de l'Allemand. Paris 1887.

Aalberse, P. J. M., Oneerlijke concurrentie en hare bestrijding volgens het Nederlandsche recht 1e stuk. Leiden 1897.

Alexander-Katz, R., Die unredliche Konkurrenz. Juristische Betrachtungen. Berlin 1892.

Bachem, J., Der unlautere Wettbewerb in Handel und Gewerbe und dessen Bekämpfung. Köln 1892.

Bähr, O., Der Schutz der Gewerbtreibenden gegen unlauteren Wettbewerb: Grenzboten, Jahrg. 1893, S. 241 ff. Leipzig.

Bert, E., Traité théorique et pratique de la concurrence déloyale. Paris 1888.

Blanckertz, S., Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs durch Gewährleistung der Qualität von seiten des Produzenten. Berlin 1896.

Böttger, H., Zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. Ein Beitrag zur Geschichte und Kritik der neueren deutschen Gewerbepolitik. Braunschweig 1895.

Burckhardt, E. H., Der unlautere Wettbewerb im Butterhandel. Berlin 1895.

Franckel, O., Die Bestimmungen des österreichischen Rechtes gegen unehrbaren Wettbetrieb (concurrence déloyale). Wien 1884.

Gewallig, W., Die gesetzlichen Bestrebungen des Deutschen Reiches zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. München 1895.

Giannini, T. C., La concorrenza sleale. Napoli 1898.

Gottschalk, M., Das Gesetz über den unlauteren Wettbewerb. Eine Besprechung der neuesten Regierungsvorlage vom praktischen Standpunkt aus. Berlin 1895.

Inhülsen, C. H. P., Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs in England: Gew. Rechtssch., Jahrg. II, Berlin 1897.

Katz, E., Ergänzung des Reichsstrafgesetzbuchs durch Bestrafung des Verrats von Geschäfts- und Fabrikgeheimnissen: Verhdl. d. V. z. Bef. d. Gewerbfleifses, Jahrg. LXVII. Berlin 1888.

Lobe, Ad., Die Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb über Reklame in ihrem Verhältnisse zum D. B. Gesetzbuch etc.: Sächs. Arch. f. bürg. Recht, Bd. VII. Leipzig 1897.

Maresch, R., Ueber gesetzlichen Schutz gegen unredliche Konkurrenz. Wien 1890.

Mittler, H. jun., Illoyale Konkurrenz und Markenschutz. Wien (1897).

Müller, H., Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs im Lichte des allgemeinen Interesses. Berlin 1897.

Neukamp, Unlauterer Wettbewerb: Elster, Wörterb. d. Volksw., Bd. II, S. 889. Jena 1899.

Quark, Der Gesetzentwurf zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs und die Handlungsgehilfen: Brauns Sozialpol. Centralbl., Jahrg. IV, S. 219 ff. Berlin 1895.

Reuling, W., Der unlautere Wettbewerb .... und über den Rechtsschutz von Fabrikations- und Geschäftsgeheimnissen. Berlin 1895.

Rosenthal, Ed., Unlauterer Wettbewerb: HWB. d. St. I. Suppl.-Bd., S. 869 ff. u. II. Suppl.-Bd., S. 986 ff. Jena 1985 u. 1897.

Savatier, H., La concurrence déloyale, l'accaparement et l'organisation moderne du commerce et de l'industrie. Marseille 1896.

Sellier, F., Traité de la concurrence déloyale en matière commerciale. Paris, s. a.

Stegemann, Unlauteres Geschäftsgebahren. I. Typische Fälle im Auftrage der Handelskammern Braunschweig, Goslar, Göttingen, Halberstadt, Halle a/S., Hannover, Hildesheim, Kassel, Minden, Nordhausen, Osnabrück. II. Bericht. Anträge und Verhandlungen. Braunschweig 1894.

Steinfeld, H., Die Grenzen der erlaubten Reklame nach dem Gesetze zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. Hannover 1896.

Veracius, J., Illoyale Konkurrenz und Markenschutz, Artik. I—III: Gew. Rechtssch., Jahrg. III. Berlin 1898.

Wermert, G., Ueber den unlauteren Wettbewerb und die Konsumvereinsbewegung, Betrachtungen. Halle a./S. 1895.



IX. Der Betrieb des Warenhandels.

1. Die Bekanntmachung der Waren.

Cronau, R., Das Buch der Reklame. Geschichte, Wesen und Praxis der Reklame. In 5 Abteilungen. Ulm 1887.

Dillmann, Die Presse im Dienste des Kaufmanns. Stuttgart 1891.

Räber, Jos., Die gewerbliche Reklame. 2. Aufl. Luzern (1888).

Schmölder, R., Das Inseratenwesen als Staatsinstitut. Leipzig 1879.

Stead, W., The art of advertising, its theory and practice fully described. London s. a. (1898.) With 37 illustrations.

Steinfeld, H., Die Grenzen der erlaubten Reklame nach dem Gesetze zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. Hannover 1896.

Sunder, W., Das Inseratenwesen und die Annoncenexpeditionen: Aus Handel u. I. IV. Serie, Heft 11/12. Zittau 1897.

Wehle, J. H., Die Reklame. Ihre Theorie und Praxis. Wien 1880.

Zgoda, A., Die Annonce. Anleitung z. wirkungsvollen Ausstattung von Inseraten. Breslau 1891.

2. Die Selbstkontrolle des Kaufmanns durch die Buchführung.

Beauchery, A., Révolution dans la comptabilité de l'avenir. Paris 1865.

Beigel, R., Notwendigkeit und Bedeutung des Kapitalkontos und Kontokorrentkontos für den Teilhaber einer offenen Handelsgesellschaft: Aus Handel u. Industrie, III. Serie Heft 6. Zittau 1896.

—, Der Wert der Handelsbücher als Beweisurkunde: Aus Handel u. Industrie, IV. Serie, Heft 1. Zittau 1896.

—, Wert der Unterschrift unter der Bilanz: Aus Handel u. I., III. Serie, Heft 6. Zittau 1896.

Bender, G., Die Buchführung im Bankgeschäft, nebst e. Anhang über die amerikanische Buchführung. 4. Aufl. Berlin 1897.

—, Die einfache und die doppelte Buchführung. 7. Aufl. Berlin 1897.

Bock, J. H. D., Versuch einer gründlichen Anweisung zum faſslichen und leichten Erlernen des italienischen Buchhaltens. 3 Bde. Berlin 1805—1806.

Braune, A., Praktische Anleitung zur einfachen und doppelten Buchhaltung. 5. Aufl. Breslau 1898.

—, Die Ermittelung des Handlungskapitals à tous moments: Aus Handel u. I., III. Serie, Heft 10. Zittau 1896.

Buhrbanck, M., Die doppelte Buchhaltung und das preuſsische Einkommensteuergesetz v. 24. VI. 1891: Aus Handel u. I., IV. Serie, Heft 11/12. Zittau 1897.

Drapala, Th., Lukas Paciolo. Ein Gedenkblatt für den Begründer der Buchhaltungswissenschaft: Aus Handel u. J. I. Serie, Heft 4. Zittau 1894.

—, Die Zukunft des Buchhaltungswesens: Aus Handel u. I. II. Serie, Heft 7. Zittau 1895.

Geiersbach, W., Die Fabriksbuchhaltung. Auſsig 1896.

Gézels, W., Beschouwig onderwijs in't koopmans boekhouden. Amsterd. 1688.

Görk, F., Neues System der doppelten Buchführung genannt die deutsche doppelte Buchführung. Leipzig 1897.

Goessens, P., Buchhalten nach Arth und weise der Italiener. Hamburg 1594.

—, Rechenbuch nach Arth der Welschen. Practica mit Exempeln auff allerley Kauffmanns handeln. Hamburg 1601.

Guilbault, C. A., Traité de comptabilité et d'administration industrielles. 2 vols. Av. atlas de 39 planches. Paris 1865.

Hamilton, R. G. C., and J. **Ball,** Bookkeeping. Oxford 1868.

Handelbuch. Undterricht eines gantzen Handelbuchs, dar. mit trewherzigem Gemüth die art eines rechten ordentlichen Buchhaltens angzeigt wird durch einen sondern Liebhaber der hochberhümpten Kunst der Arithmetik, im 1556. Jar zusammen getragen. Frankf. a. M., Weygandt Han 1559. Folio. (442 Seit.) [Besteht aus 6 Teilen: I. Güterbuch, II. Jornal, III. Entphahen, IV. Aussgab, V. Schuldtbuch, VI. Namenregister.]



Hellauer, J., Die Preisparitäten des Warenhandels und die internationale Spekulation: Aus Handel u. Industrie, III. Serie Heft 7/8. Zittau 1896.

Hügli, E., Die doppelte Buchhaltung in leichtfafslicher Darstellung. 2. Aufl. Bern 1900.

—, Buchhaltungsstudien. Bern 1900.

Jäger, E. L., Gesetzliche Bestimmungen über Buchführung nebst einem die Litteratur und Geschichte der Buchhaltung betreffenden Anhange. Stuttgart 1871.

Kemmer, Fr., Der Kontokorrentverkehr. Systematische Darstellung in rechtlicher, wirtschaftlicher und kaufmännisch-technischer Hinsicht. München 1897.

v. Kostanecki, A., Das Wertpapier und die Buchführung: Der wirtschaftliche Wert vom Standpunkte der geschichtlichen Forschung. S. 186—204. Berlin 1900.

Lau, Th. L., Aufrichtiger Vorschlag von glückl. vortheilhafftiger beständiger Einrichtung der Intraden u. Einkünfften der Souverainen u. ihrer Unterthanen. 3 Teile. Frankfurt a. M. 1719. (Teil 3 behandelt die Handelsverhältnisse u. d. T.: Entwurff wohleingerichteter Negotien.)

Lehnen, L., Ueberträge in neue Rechnung auf den Konten der Gewinn- und Verlustrechnung: Aus Handel u. Industrie, IV. Serie, Heft 9. Zittau 1897.

Leyssnick, P. A., Ein newe vnnd wolgegründte vnderweysung aller Kauffmanns Rechnung. Ingolstadt 1527 (mit Fig.)

Leuchs, J. M., Theorie und Praxis des doppelten, des einfachen und des Nürnberger Buchhaltens. 2. Aufl. Nürnberg 1832.

Oppenheimer, A., Praktischer Jahresabschlufs der kaufmännischen Bücher. Leipzig 1900.

Otto, C. G., Die Buchführung für Fabrikgeschäfte. Ein neues System, einfach in seiner Anwendung, doppelt in seinen Leistungen. Berlin 1862.

Placcius, V., De arte excerpendi vom gelahrten Buchhalten. Hamburg 1689.

Plank, F., Die kaufmännische Rechnungsführung in ihren verschiedenen Arten und Formen. Zugleich praktische Einführung in die Elemente der Verrechnungswissenschaft. Leipzig 1900.

Reisch, R., und J. C. **Kreibig,** Bilanz und Steuer. Grundrifs der kaufmännischen Buchführung unter besonderer Würdigung ihrer wirtschaftlichen und juristischen Bedeutung. 2 Bde. Wien 1900.

Schoappen, J. G., Buchhalterische Belustigung über differente und besondere kauffmännische rare Handels-Casus. 2 Bde. Nürnberg 1714.

Tolkmitt, H., Die Kalkulation im Geschäftsleben. Ein Leitfaden zur Erkenntnis und richtigen Beurteilung geschäftlicher Verhältnisse und Zustände. Breslau.

Wagner, A., Der Rechnungsabschlufs im Bank- und Versicherungsgeschäft. Berlin 1876.

3. Entwicklung und Betrieb des Buchhandels.

a Allgemeines.

Ackermann, P., Geschichte des Buchhandlungsgehilfenvereins zu Leipzig. Leipzig 1883.

Äufserungen, gutachtliche, der Mitglieder des Ausschusses für die Rabattfrage. Jena 1848.

Bijdragen tot de geschiedenis van den Nederlandschen boekhandel. Dl. IX. Amsterdam 1899.

Birt, Th., Das antike Buchwesen in seinem Verhältnis zur Litteratur. Berlin 1882.

Blumenthal, H., Das Buchsortiment und der Kolportagebuchhandel. Iglau 1894.

—, Die gesamten Ostermefsarbeiten in bildlicher Darstellung. Iglau 1896.

Bodel Nijenhuir, J. T., De wetgeving op drukpers en boekhande tot het begin der XIX de eeuw. Amsterdam 1892.

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel und verwandte Geschäftszweige. Jahrg. 1—161. Leipzig 1834—99.

Buchhändlerakadie, deutsche. Organ für die Gesamtinteressen des Buchhandels und der ihm verwandten Gewerbe. Hrsg. von H. u. C. Weissbach. Bd. I—VII (soweit als erschienen). Weimar 1884—92.

Buchner, K., Aus den Papieren der Weidmannschen Buchhandlung. 2 Teile. Berlin 1871—73.

—, Beiträge zur Geschichte des deutschen Buchhandels. 2. Aufl. 2 Teile. Giefsen 1874.



Büchernachdruck im 16. Jahrh. Aus den Akten des Reichskammergerichts. Wetzlar 1840.

Büchting, A., Geographie des Buchhandels. Ein Namenbuch des Buchhandels in geographischer Form. Nordhausen 1864.

Buhl, H., Zur Rechtsgeschichte des deutschen Sortimentsbuchhandels. Heidelberg 1879.

Cercle, le, de la librairie (Buchhändlerbörse in Paris), notice hist. et descript. Paris 1881.

Delalain, P., Etude sur le libraire Parisien du 13e au 15e siècle. Paris 1891.

Delbanco, O. H., Festskrift i anledning af Boghandlerforeningens Halvhundredaarsdag. Kjøbenhavn 1887.

Dolleris, A., Danmarks boghandlere. Kopenhagen 1894.

Frommann, Ed., Aufsätze zur Geschichte des Buchhandels im 16. Jahrh. Heft 1 u. 2 (Frankreich u. Italien). Jena 1876—81.

Géraud, H., Essai sur les livres dans l'antiquité, particulièrement chez les Romains. Paris 1840.

Grofsmann, F. A., Die Inventur des Buchhändlers. 2. Aufl. Weifsensee 1869.

Hardi's Mitteilungen über Buchhandel und Buchdruck vor 140 Jahren. (Neudruck aus „Hilarius Goldsteins Leben u. Reisen".) Frankf. 1885.

v. Hase, O., Die Entwickelung des Buchgewerbes in Leipzig. Leipzig 1884.

—, Die Koberger. Eine Darstellung des buchhändlerischen Geschäftsbetriebes in der Zeit des Ueberganges des Mittelalters zur Neuzeit. 2. Aufl. Leipzig 1885.

Heitz, P., Frankfurter und Mainzer Drucker- und Verlegerzeichen bis in das 17. Jahrhundert. 97 Tafeln. Strafsburg 1896.

Hoepstein, A., Praktische Vorschule für den deutschen Buchhandel in merkantiler, technischer u. litterarischer Hinsicht. 3 Teile. Leipzig 1842—44.

Junker, C., Der Verein der österreichisch-ungarischen Buchhändler 1859—1899. Ein Beitrag zur Geschichte des österreichischen Buchhandels. Wien 1899. (Festschrift.)

Kapp, F., Der deutschamerikanische Buchdruck und Buchhandel im vorigen Jahrhundert. Leipzig 1878.

—, Geschichte des deutschen Buchhandels bis in das siebzehnte Jahrhundert. Leipzig 1886.

Kirchhoff, A., Beiträge zur Geschichte des deutschen Buchhandels. 2 Teile. Leipzig 1851—53.

—, Die Breslauer Buchhändler und der Buchdrucker Georg Baumann. Leipzig 1887.

Köhler, W., Zur Entwicklungsgeschichte des Buchgewerbes von Erfindung der Buchdruckerkunst bis zur Gegenwart. Gera-Untermhaus 1896.

Ledeboer, A. M., Alfabet. lijst der boekdrukkers, boekverkoopers en uitgevers in Noord-Nederland. 2 vols. Utrecht 1876—77.

Lempertz, H., Bilderhefte zur Geschichte des Buchhandels und der mit demselben verwandten Künste und Gewerbe. Köln 1853.

Lorck, C. B., Die Druckkunst und der Buchhandel in Leipzig durch 4 Jahrhunderte. Leipzig 1879.

—, Die Zukunft des Buchgewerbes in Leipzig. Leipzig 1890.

Magazin für den deutschen Buchhandel. Hrsg. von A. Schürmann. Jahrg. I—III. (Nicht mehr erschienen). Leipzig 1874—75.

Massute, Wieviel verdiene ich jährlich? Buchhaltung für reine Sortimentsgeschäfte. Frankfurt a./O. 1891.

Mefsmemorial des Frankfurter Buchhändlers Michel Harder; Fastenmesse 1569, hrsg. von E. Kelchner und R. Wülcker. Frankfurt a. M. 1873.

Meyer, F. H., Die Organisation und der Geschäftsbetrieb des deutschen Buchhandels. Leipzig 1866.

Nordhoff, Denkwürdigkeiten a. d. Münsterischen Humanismus. Mit Anlage über das frühere Prefs- und Bücherwesen Westfalens. Münster 1874.

Nyrop, C., Bidrag til den danske boghandels historie. 2 Bde. Kopenhagen 1870 (als Manuskript gedruckt).

Olthoff, Fr., De boekdrukkers, boekverkoopers en uitgevers in Antwerpen sedert de uitvinding van de boekdrukkunst. Antwerp. 1891.

Oomkens, J., Bouwstoffen tot eene geschied. van de boekdrukkunst en den boekhandel in Groningen. 2. druck (Aufl.) Gron. 1864.

(**Prinz,** A.), Der Buchhandel vom Jahre 1815 bis zum Jahr 1863. Bausteine zu einer späteren Geschichte des Buchhandels. 7 Teile. Altona 1855—63.

Rechnungsbuch der Froben und Episcopius, Buchdrucker und Buchhändler zu Basel 1557—1564. Hrsg. von W. Wackernagel. Basel 1881.

Rottner, A., Abrifs einer Litteratur des Buchhandels. Leipzig 1862.

—, Lehrbuch der Kontorwissenschaft für den deutschen Buchhandel. 2 Bde. (1. Kontorwissenschaft, 2. Buchhaltung.) Leipzig 1856.

Ruprecht, W., Die Barsortimente. Göttingen 1891.

—, Weg zur Erhaltung der Provinzialsortimente. Göttingen 1889.

(**Scheidemantel,** H. G.), Das Bücherwesen nach Staatsklugheit, Recht und Geschichte, insbes. nach röm.-teutschen Staats- und Privatgesetzen; vornäml. aber die Ungerechtigkeit des Büchernachdrucks. Leipzig 1781.

Schmitz, W., Schriftsteller und Buchhändler in Athen und im übrigen Griechenland. Heidelberg 1876.

Schürmann, Aug., Der deutsche Buchhandel der Neuzeit und seine Krisis. Halle a/S. 1895.

—, Organisation und Rechtsgewohnheiten des deutschen Buchhandels. 2 Teile. Halle 1880—81.

—, Die Usanzen des deutschen Buchhandels und der ihm verwandten Geschäftszweige. Leipzig 1867.

Stephanus, H., Francofordiense emporium s. Francoford. nundinae. Paris 1574. (Von Wichtigkeit für die Geschichte des Handels, insbesondere des Buchhandels.)

Stiefvater, Beitrag zur Geschichte des Buchdruckes und Buchhandels in Steiermark. Wien 1887.

Ströhl, H. G., Die Wappen der Buchgewerbe. Wien 1891.

Sunder, W., Die gegenwärtige Lage des deutschen Buchhandels: Aus Handel u. Industrie, IV. Serie, Heft 2. Zittau 1896.

—, Ueberproduktion und Unthätigkeit. Ein weiterer Beitrag zur gegenwärtigen Lage des deutschen Buchhandels. Zittau 1897.

Uhl, G., Die Herstellung und der Vertrieb der Bücher. Leipzig 1900.

—, Unterrichtsbriefe für Buchhändler. Ein Handbuch der Praxis des gesamten Buchhandels. 2 Bde. Leipzig 1898—1900.

Uhlirz, K., Beiträge zur Geschichte des Wiener Buchhandels: Centralbl. f. Bibliotheksw. Jahrg. 1892. Leipzig.

Unger, F., Die Praxis des wissenschaftlichen Antiquariats. Leipzig 1900.

Wochenblatt für Buchhändler. Jahrg. I—XVIII (soweit als erschienen). Marburg u. Kassel 1820—36. (Vorläufer des „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel", s. d.)

Zwierzina, W., Die doppelte Buchhaltung im Verlagsbuchhandel. 2 Bde. Breslau 1890.

b. Berühmte Buchhändler.

Bom, Bijdragen tot eene geschied van het geslacht „van Keulen" als boekhandelaars, uitgevers, kaart- en instrumentmakers in Nederl. Amsterdam 1885.

Brockhaus, H. Ed., Friedrich Arnold Brockhaus. Sein Leben und Wirken nach Briefen und anderen Aufzeichnungen geschildert von seinem Enkel H. E. Br. 3 Bde. Leipzig 1872—81.

Curwen, H., History of (english) booksellers, the old and the new. London 1873.

Hirschfeld, Johannes Bernhard, J. B. Hirschfeld. Hundert Jahre einer Leipziger Buchdruckerei. Leipzig, Hirschfeld, 1900, 1. Januar. Folio. (Reich illustr. Prachtwerk.)

Hoffmann, Der gelehrte Buchhändler Frobenius in Hamburg. Hamburg 1867.

Krusemann, A. C., Frederik Müller, 1817—1881. In memoriam. (Amsterdam 1881.)

Mittler & Sohn: Einhundert Jahre des Geschäftshauses, kgl. Hofbuchhandlung und Hofbuchdruckerei in Berlin. Handschrift für Freunde. Berlin 1889. (Nicht im Handel.)

Pallmann, H., Sigmund Feyerabend, sein Leben u. seine geschäftlichen Verbindungen. Frankfurt a/M. 1881.

Palm. — J. v. Soden, Joh. Phil. Palm, Buchhändler zu Nürnberg. Auf Napoleons Befehl hingerichtet zu Braunau, 26. August 1806. Herausgeg. von der Familie. Nürnberg 1814.

Perthes, Cl. Th., Friedrich Perthes' Leben, nach seinen schriftlichen und mündlichen Mitteilungen. 7. Aufl. 2 Bde. Gotha 1892.

Pfau, K. Fr., Biographisches Lexikon des deutschen Buchhandels der Gegenwart. Leipzig 1890.

Potthorst, A., Die Abstammung der Familie Decker. Berlin 1863. (Nicht im Handel.)

Schäffle, A., Cotta. Berlin 1895.

X. Der Börsenhandel.

1. Allgemeines und Entwicklung der Börsen.

Augustin und **August,** Etwas zur Verteidigung des Handels mit Staatspapieren vorzüglich in Beziehung auf das KReich Sachsen. Leipzig 1825.

Bender, J. H., Der Verkehr mit Staatspapieren im In- und Auslande. Göttingen 1830.

Börse, Börsenspiel, Börsensteuer: Staatslexikon, hrsg. von der Görresgesellschaft, Heft 7. Freiburg i. B. 1889.

Ehrenberg, R., Börsenwesen: HWB. d. St. 2. Aufl. Bd. II, S. 1023 ff. Jena 1900.

—, Zeitalter der Fugger, Bd. II, S. 291 ff. u. 339 ff.

Goldschmidt, L., Börsen und Banken: Preufs. Jahrb., Bd. LXVIII, Heft 6. Berlin 1891.

Ichenhaeuser, J., Reformarbeit an den Börsenauswüchsen. Zittau, Pahl, 1893.

Lexis, W., Schönbergs Handbuch, Bd. II, 4. Aufl. Tübingen 1896.

Mortimer, Every man his own broker. London 1761.

Naudh, H., Minister Maybach und der „Giftbaum". 3. Aufl. Berlin 1880.

Schanz, G., Börsenwesen: Elster, WBuch d. Volksw., Bd. I, S. 407—444. Jena 1898.

Struck, E., Börse: HWB. d. St. 1. Aufl. Bd. II. 671 ff. Jena 1891.

Thöl, H., Der Verkehr mit Staatspapieren aus dem Gesichtspunkte der kaufmännischen Spekulation mit Berücksichtigung seiner juristischen Natur. Göttingen 1835.

de la Vega, Jos., Confusion de confusiones, dialogos curiosos entre un philosopho agudo, un mercader discreto y un accionista erudito, descrivendo el negocio de las acciones su origen, etc. Amsterdam 1688.

Bourse de Paris. Historique de la Compagnie des courtiers d'assurances. Paris 1888.

Castelot, E., La bourse financière d'Anvers et de Lyon au XVI[e] siècle: Journ. d'Econom., LVIII[e] année. Paris 1898.

Cent ans. La halle au blé en 1789. La bourse de commerce en 1889. 3[e] édition. Paris, librairie des halles et de la bourse de commerce, 1891. avec gravures.

Grofsmann, J., Die Amsterdamer Börse vor 200 Jahren. Ein Beitrag zur Geschichte der Politik und des Börsenwesens im mittleren Europa (1672—1673). Nach den Akten des Wiener Staatsarchivs. Haag 1876.

Ehrenberg, R., Die alte Nürnberger Börse. Nürnberg 1889.

—, Makler, Hosteliers und Börse in Brügge vom 13. bis zum 16. Jahrhundert: Zschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXX, S. 403/68. Stuttgart 1884.

—, Das Zeitalter der Fugger. Bd. II. Die Weltbörsen und Finanzkrisen des 16. Jahrh. Jena 1896.

Hilberg, A., Das erste Jahrhundert der Wiener Börse. Wien 1871.

Lesser, L., Zur Geschichte der Berliner Börse und des Eisenbahnaktien-Handels. Berlin 1844.

Stock exchange values: a decade of finance 1885—1895. The introduction, with statistics and diagrams by F. Von Oss; the charts and tables compiled by F. E. Mathieson & Sons. London 1895.

2. Verfassung, Organisation und Usanzen der Börsen.

a. Effektenbörsen.

Berlin. Börsenhandbuch hrsg. durch die Sachverständigenkommission der Fondsbörse von Berlin. 4 Hefte. Berlin 1877, 1879, 1881, 1883 u. 1892.

Berlin. Börsenordnung für Berlin. Vom 20. IV. 1866. Zusätzliche Bestimmungen vom 29. V. 1872. Berlin 1866 u. 1872.

— Schneider, A., und L. Dahlheim, Usanzen der Berliner Fondsbörse. Ein Handbuch zum praktischen Gebrauch für Börseninteressenten. 9. Aufl. Berlin 1893.

— Börsenordnung und Maklerordnung für Berlin. Berlin 1897.

Breslau. Börsenordnung für die Stadt Breslau vom 2. VII. 1867. Breslau, 31. VII. 1867. — Neue Börsenordnung für Breslau, genehmigt am 16. XII. 1876. Ebd. 1876.

Budapest. Félegyházy, A., Das Buch der Budapester Börse. Vollständige Sammlung sämtlicher auf die Organisation der Budapester Waren- und Effektenbörse bezüglichen Vorschriften und Gesetze, sämtlicher in Kraft bestehenden Börsenusanzen, sowie der den Börsenverkehr berührenden Gesetze. Budapest 1895.

— Warenusanzen, die neuen, der Budapester Waren- und Effektenbörse. Im Anhange: Die auf das Börsenschiedsgericht bezüglichen Gesetze. Das Verfahren vor dem Schiedsgerichte der Budapester Waren- und Effektenbörse. Mit Anmerkungen versehen durch A. Félegyházy. 2. Aufl. Budapest 1886.

Dresden. Statut der Dresdner Börse. Dresden 1872. — Regulativ über die Kursnotierungen und Entwurf einer Agentenordnung. Ebd. (1873.)

Frankfurt a. M. Börsenhandbuch (für Frankfurt a. M.) für 1882. Hrsg. von O. Puls. Frankf. a. M.; dasselbe, 5. Aufl. von H. Hatschek. Ebd. 1897.

— Börsenordnung (von Frankfurt a./M.) vom 4. XII. 1843. — Anmerkungen dazu vom 15. II. 1869. Frankf. a. M. 1844 u. 1869.

— Minoprio, J., Die Frankfurter Börse. Handbuch für Bankiers, Makler und Kapitalisten, enthaltend eingehende Erklärung aller an der Frankfurter Börse gültigen Usancen etc. Frankfurt a. M. 1871.

— Usanzen der Frankfurter Börse. (Frankfurt a. M., 15. II. 1879.)

Hahn, G., Die Bedingungen für den Effektenhandel der wichtigsten deutschen Fondsbörsen. Berlin 1891.

Hamburg. Jürgens, A. C., Hamburgisches Börsenhandbuch. Sammlung von den Hamburgischen Handel betreffenden Usanzen, gesetzlichen Bestimmungen, Verordnungen, Statuten, Regulativen, Tarifen etc. Berlin 1882; dasselbe, 3. u. 4. Aufl. Hamburg 1890 u. 1893.

— Usanzen, revidierte allgemeine, beim (hamburgischen) Effektenhandel, festgestellt durch Beschlufs der Generalversammlungen der beim Effektenhandel Beteiligten etc. (Veröffentlicht durch die Handelskammer.) Hamburg 1876.

Italien. Piccinelli, F., Usi e regolamenti delle borse italiane ed estere: Apprezzamento dei valori pubblici e delle operazioni di borsa. 2. ed. Milano 1897.

— Valenti, G., Il riordinamento delle borse di commercio: Giorn. d. Economisti, anno 1894, Giugno-Novembre. Roma.

Königsberg. Börsenordnung für Königsberg nebst den für die Königsberger Börse geltenden Vorschriften über Zulassung von Wertpapieren, Kursmaklern und ehrengerichtliches Verfahren. Königsberg 1897.

Leipzig. Leipziger Börsenordnung, allergnädigst konfirmierte. o. O. 1818. — Börsenordnung für Leipzig vom 28. III. 1870, giltig vom 15. VIII. 1870 an. Leipzig 1870. — Börsenordnung für Leipzig, giltig vom 1. X. 1886 an, ebd. 1886. — Börsenordnung für Leipzig, giltig vom 1. I. 1897 an. Ebd. 1897.

— Handelsgebräuche der Leipziger Börse im Wechsel-, Geld- und Effektengeschäft. Veröffentlicht auf Grund der Beschlüsse der Handelskammer zu Leipzig vom 14. XI. 1879. Nebst Anhang: A. Auszug aus Buch 4, Titel II des allgem. Deutschen Handelsgesetzbuches; B. Regulativ für die Notierung der Wechsel-, Geldsorten- und Effektenkurse an der Börse zu Leipzig. Leipzig 1879.

London. Stutfield, G. H., and H. S. Cautley, The rules and usages of the stock exchange. 2[nd] ed. London 1893.

München. Münchener Börsenordnung. Giltig ab 1. I. 1876. — Platzusanzen. (München 1875.)

b. Produkten- und Warenbörsen.

Arad. Arader Usanzen für den Spiritushandel. (Arad 1878.)

Berlin. Alexander-Katz, H., Der Begriff „Börse“ und die freien Vereinigungen. Berlin 1897.

Berlin. Heinemann, E., Ist der Verein der Berliner Produktenhändler eine Börse? Berlin 1897.

Classen, Denkschrift über den rechnerischen Zusammenhang zwischen Qualitätsgewicht und Preis im Getreidegeschäft. Ein Beitrag zur Begründung der Mafsnahmen des k. preufsischen Handelsministeriums, betr. das Usanzenwesen der Getreidebörsen. Ansbach 1888.

Kölner Produktenbörse, Handelsgebrauch der. Köln a. R. 1870.

Leipzig. Oelhandels-Börse in Leipzig, eröffnet am 24. IX. 1842. Landesherrlich bestätigter Nachtrag zu den Statuten der — vom 7. IV. 1853. (Leipzig 1853.)

Sayous, A. E., Die Reorganisation der französischen Produkten- und Warenbörsen: Jahrb. f. N. 3. F. Bd. XVI. Jena 1898.

Schumacher, H., Die Getreidebörsen in den Ver. Staaten von Amerika: Jahrb. f. Nat., III. Serie, 11 Bd., S. 35 ff. u. 161 ff. Jena 1896.

Sonndorfer, R., Die Warenbörsen, deren Einrichtung und Bedeutung für den internationalen Handel. Wien 1899.

Triester Platzusanzen (Uebersetzung des italienischen Textes.) Triest 1882.

Wien. Bericht der I. Sektion (der Handels- und Gewerbekammer in Wien) über die Modifikationen des Warenbörsengesetzes vom 26. II. 1860 durch das neue Handelsgesetz. Wien, Dezember 1863.

— Bericht der 5. Sektion (der Handels- und Gewerbekammer für das Erzherzogtum Oesterreich u. der Enns) über die von der k. k. Statthalterei zur Prüfung vorgelegten Statuten der öffentlichen Warenbörse in Wien. Wien 1863.

— Statut für die Wiener Börse. (Wien 1875.)

Wien, Triest und **Prag.** Gesetze, betreffend die Organisierung der Börsen und Handelsmäkler oder Sensale nebst der Ministerialverfügungsordnung über die Aenderung der Börsen in Wien, Triest und Prag. Wien 1875. (Handausgabe der österr. Gesetze etc., Heft 43.)

3. Die Gegenstände des Börsenhandels.

Aktiengesellschaften, die, in Hamburg und Umgebung, Lübeck, Bremen, Schleswig-Holstein, Hannover, Mecklenburg und Oldenburg. Mit einem Anhang: Erläuterung der an der Hamburger Börse notierten Fonds und Effekten. Jahrg. I-IX. Hamburg 1891—99.

Basch J., Wirtschaftliche Weltlage. Börse und Geldmarkt im Jahre 1889 und I.-IX. Folge (in den Jahren 1890—99). Berlin 1890-1900.

Börner, R., Die sächsischen Aktiengesellschaften und die an sächsischen Börsen kourshabenden auswärtigen Industriewerte. 1.—8. Aufl., Ausgabe 1887/88 bis 1898/99. Dresden 1887—1898. (Bildet zugleich das Jahrbuch der Dresdner, Leipziger u. Zwickauer Börse.)

Börsenhandbuch für Hannover und Braunschweig. Jahrg. I—III. Hrsg. von Jul. Blanck. 1891/92—1895/96. Hannover 1891—1895.

van der Borght, R., Die finanziellen Ergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1880: Jahrb. f. Nat., N. F. Bd. V, S. 424 ff. Jena 1882.

—, Die finanzielle Lage deutscher Industrie-Aktiengesellschaften in den Jahren 1881 u. 1882: Jahrb. f. Nat., N. F. Bd. VIII, S. 151 ff. Jena 1884. —; Dieselbe im Jahre 1883: Ebd. N. F. Bd. IX, S. 273/76. Jena 1884. —; Dies. im Jahre 1884: Ebd. N. F., Bd. XII, S. 258 ff. Jena 1886. —; Dies. im Jahre 1885: Ebd. N. F., Bd. XIII, S. 549/53. Jena 1886. —; Dies. im Jahre 1886/87: Ebd. N. F., Bd. XIX, S. 170/74. Jena 1889.

—, Die deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1891/92: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. VI, S. 575 ff. Jena 1893.

—, Die neueste Entwicklung der Gründungsthätigkeit in Deutschland: im II. Sem. 1893 u. im I. Sem. 1894: Jahrb. f. Nat., 3. F., Bd. VIII, S. 446/48. Jena 1894.

—, Die Entwicklung der Gründungsthätigkeit in Deutschland seit Juli 1894: Ebd. 3. F., Bd. XI, S. 127 ff. Jena 1896.

—, Die Entwicklung der Gründungsthätigkeit in Deutschland von Anfang Juli 1895 bis Ende Juni 1897: Jahrb. f. Nat. 3. F., Bd. XV, S. 363 ff. Jena 1898.

—, Statistische Studien über die Bewährung der Aktiengesellschaften. Jena 1883. (A. u. d. T.: Nationalökonomische und statistische Abhandlungen des staatswissensch. Seminars zu Halle a/S., hrsg. von J. Conrad, Bd. I, Heft 6.)

Christians' Deutsche Börsenpapiere. Darstellung der Personal- und Finanzverhältnisse der deutschen und ausländischen Bank-, Versicherungs-, Industrie- und Eisenbahngesellschaften auf Aktien. 2 Teile. Berlin 1880.

Дегіо, В., Русскія цѣнныя бумаги, Сборникъ свѣдѣній о всѣхъ главнѣйшихъ фондахъ, закладныхъ листахъ, акціяхъ и облигаціяхъ котирующихся на русскихъ биржахъ. С. Петербургъ 1885. (Dehio, W., Russische Wertpapiere, Sammlung von Angaben über alle hauptsächlichen Fonds, Hypothekenpapiere, Aktien und Obligationen, welche an den russischen Börsen gehandelt werden. Band I. St. Petersb. 1885.)

Handbuch der Aktiengesellschaften und Geldinstitute der Schweiz. I.—X. Aufl. 1890—99. Zürich 1890—99.

Handbuch der bayerischen, württembergischen und badischen Aktiengesellschaften. Jahrgang I–XVI (1893/84—1898/99). Mit Anhang: „Die bayerischen Staats- und Kommunalanleihen". München.

Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften. 1. 4. Ausgabe. 1896/97, 1897/98, 1898/99, 1899/1900 à 2 Bände. Nebst einem Anhang Die deutschen und ausländischen Staatspapiere, sowie die übrigen wichtigeren, an deutschen Börsenplätzen notierten Fonds. Ein Hand- und Nachschlagebuch für Bankiers, Kaufleute, Industrielle, Kapitalisten etc. Leipzig 1897—1900.

Handbuch der süddeutschen Aktiengesellschaften: Bayern, Württemberg und Baden. Jahrgang I—XVII. Mit Anhang: Die bayerischen Staats- und Kommunalanleihen und einem Bankierverzeichnis. München 1883–99. (Der 17. Jahrg. führt auch den Nebentitel: Jahrbuch und Börsen für München, Augsburg, Stuttgart und Mannheim.)

Hertslet, W. L., Die deutschen Wertpapiere auf dem Gebiete des Korporations- und des Saatskredites. Supplement zu „Salings Börsenpapiere". 2 Teile. Berlin 1873.

Jahrbuch der Berliner Börse, I.—XX. Ausgabe. Ein Nachschlagebuch für Bankiers und Kapitalisten. Herausgegeben von der Redaktion des „Berliner Aktionär". Berlin 1877—99.

Jahrbuch der Hamburger Börse sowie Bremen und Hannover. Ausgabe 1899/1900. Leipzig 1899.

Knödgen, F., Jahrbuch der Aktiengesellschaften Rheinlands und Westfalens, nebst einem Anhang, enthaltend ein Verzeichnis gewerkschaftlich betriebener Kohlenzechen des Ruhrgebiets, sowie statistische Mitteilungen etc. Jahrgang I ff. Düsseldorf 1889 ff.

du Laurens de la Barre, F., Des sociétés par actions dans leur rapports avec les opérations de bourse. Paris 1878.

Moser, A., Die Kapitalanlage in Wertpapieren der Staaten, Kreditvereine und Aktiengesellschaften des In- und Auslandes. Stuttgart 1862.

Pfleiderer, E., Handbuch der bayerischen und württembergischen Aktiengesellschaften. Jahrg. I—XVII. München 1883—1899.

Raffalovich, A., Le marché financier en les années 1881—1898. Précédé d'une préface sur le rôle de la spéculation. Paris 1892—1899. (Table des matières: Le marché de Paris. — Le marché de Londres. — Le marché de Berlin. — Le marché de New York. — Le marché Russe. — Le marché Italien. — Le marché Austro-Hongroies. — Métaux precieux etc.)

Salings Börsenpapiere. I. (allgemeiner) Teil. 8. Aufl. Leipzig 1899.

— Börsenpapiere. II. (finanzieller) Teil. XXIII. Aufl. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Salings Börsenjahrbuch für 1899/1900. Ein Handbuch für Bankiers und Kapitalisten. Bearbeitet von E. Heinemann, B. Langheld, John Weber, Th. Stegemann.) [Bis einschl. der 22. Aufl. wurde das Jahrbuch von W. L. Hertslet bearbeitet.]

Skinner, Thomas, The stock exchange year-book for the years 1875—99. A careful digest of information relating to the origin, history and present position of each of the public securities and joint stock companies known to the markets of the U. Kingdom. I. to XXV[st] year of publication. London 1874—99.

Staatspapiere, deutsche und ausländische, sowie die übrigen wichtigeren, an deutschen Börsenplätzen notierten Fonds etc. Leipzig 1897.

4. Die Börsengeschäfte.

a. Allgemeines.

Bassano, O., Le operazioni di borsa: storia, pratica, teoria, dottrina, legislazione e giurisprudenza d'Italia e degli Stati esteri comparate, e proposte di riforme legislative. 2da ed. Livorno 1898.

Boudon, G., La bourse et ses hôtes. Paris 1896.

Cozic, H., La bourse mise à la portée de tous; ce qu'elle a été, ce qu'elle est, ce qu'elle sera. Paris 1885. (604 pag.)

Grünhut, Die Börsengeschäfte: Endemann, Handb. d. deutsch. Handels-, See- u. Wechselrechts, Bd. III, S. 1 ff. Leipzig 1885.

Kalisch, L., Die Börse und das Börsengeschäft. 6. Aufl. Berlin 1892.

Ladenburg, Die Börsengeschäfte: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. III, S. 416/70. Erlangen 1860.

Lambert, A., La bourse à la portée de tout le monde, étude générale des opérations de bourse, suivie de la nomenclature de toutes les obligations à lots autorisées en France et d'un dictionnaire des termes employés en bourse. Lyon 1886.

Marinitsch, O., La bourse théorique et pratique. Paris 1892. Avec 8 dessins de V. Morland et un numéro de la „Cote officielle". (Table des matières: Les valeurs mobilières. — Les achats-ventes au comptant et à terme. — Des reports et combinaisons. — etc.)

Piccinelli, F., Apprezzamento dei valori pubblici e delle operazioni di borsa. 2da edizione. Milano 1897. (902 pp.) (Contiene: Quale è l'oggetto delle operazioni di borsa. — Delle persone che possono contrattare alla borsa. — Forma delle operazioni di borsa. — Delle combinazioni relative alle diverse forme delle operazioni di borsa.)

Sandheim, Ad., Die Börse und die Börsengeschäfte. Ein Handbuch für Bankiers, Juristen und Kapitalisten. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Saling's Börsenpapiere. I. (allgemeiner) Teil. 8. neu bearbeitete Aufl.)

Schweitzer, G., Katechismus des Börsen- und Bankwesens auf Grund der Bestimmungen des neuen Börsen- und Depotgesetzes. Leipzig 1897.

Siegfried, R., Die Börse und die Börsengeschäfte. Berlin 1887. (A. u. d. T.: Saling's Börsenpapiere. I. (allgem.) Teil. 5. Aufl.).

Steller, P., Führer durch die Börse. Ein Leitfaden für die Kapitalanlage in Wertpapieren und zum Unterricht über das Börsen- und Aktienwesen. Köln 1898.

Struck, E., Börsengeschäfte: HWB. d. St. 1. Aufl. Bd. II, S. 681 ff. Jena 1891.

b. Die Geschäfte der Effektenbörsen.

Aubrey, W. H. S., Stock exchange investments: the theory, methods, practice and results. 2nd edition. London 1896.

Bagehot, W., Lombard street: a description of the money market, 10th ed. by E. Johnston. London 1892.

Bittner, Ed., Die an der Wiener Börse kotierten Effekten. Wien 1893.

Bonzon, A., Bourse de Lyon. Manuel des sociétés par actions de la région lyonnaise. 2e éd. Lyon 1893.

Brodhurst, The law and practice of the stock exchange. London 1897.

Buchère, A., Traité théorique et pratique des opérations de la bourse, transferts, mutations et conversions des rentes sur l'Etat, actions, obligations, marchés au comptant ou à terme, etc. 3ième édition, suivie du règlement général de change de Paris etc. Paris 1892.

Clare, G., The ABC of the foreign exchanges: a practical guide. London 1893.

—, A money-market primer, and key to the exchanges, with diagrams. 2nd ed. London 1892.

Cordingley, W. G., Guide to the stock exchange, being an explanation of every mode of speculating in stocks and shares and illustrating the manner in which transactions are carried out. To which is added a complete glossary of the terms and phrases peculiar to the „House". London 1893.

Endemann, Das moderne Börsenkommissionsgeschäft im Effektenverkehr. Berlin 1895.

Gibson, G. Rutledge, The stock exchanges of London, Paris and New York. New York 1889.

Giffen, R., Stock exchange securities: an essay on the general causes of fluctuations in their price. London 1877.

Guillard, E., La bourse, les agents de change et les opérations de bourse en Belgique. Paris 1878.

Mayer, Bruno, Die Effektenbörsen und ihre Geschäfte. Wien 1899.

Pereyre. Manuel Pereyre. Manuel des principales valeurs de bourse cotées au parquet et en coulisse aux marchés de Paris, Lyon, Genève, Marseille, Bordeaux et Lille. Paris 1896. (Avec indication, pour chacune d'elles, des: constitution, objet d'après les statuts, siège social; durée, capital social, composition du conseil d'administration, assemblée générale, répartition des bénéfices d'après les statuts, dividendes distribués, etc.)

Sayous, A. E., Die Reorganisation der französischen Fondsbörsen: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XXIII. Leipzig 1899.

Stock exchange investments: the theory, methods, practice, and results. 3rd ed. revised and enlarged. London 1897.

Struck, E., Die Effektenbörse, eine Vergleichung deutscher und englischer Zustände. (Schmollers Forschgn., Bd. III, Heft 3.) Leipzig 1881.

c. Börsenspiel und Spekulation.

Ar, C., Die schwarzen Börsentage oder: wie gewinne ich mein Geld wieder? Berlin 1890.

Berthold, E., Lotteriespiel, Börsenspiel und gesellschaftliches Hazardspiel. Hannover 1884.

Carnet du rentier. L'art de bien placer son argent. Paris 1880.

Chirac, A., L'agiotage de 1870 à 1886. I. Période de 1870 à 1881. Paris, à la „Revue socialiste" 1887.

—, Les brigandages historiques. L'agiotage sous la troisième République 1870—1887. 5. éd. 2 vols. Paris 1888. Av. 14 planches graphiques. (Table des matières (extrait): Solidarités séculaires. — Progressions anarchiques: 1. Lutte sur les cadavres (1870, 1871, 1872). — 2. Vautours multicolores (1873, 1874, 1875). Résumé de la période. 3. Évohé! Jehova! (1876, 1877, 1878). 4. Les ciseaux de Dalila (1879, 1880, 1881). Résumé de la période. 5. Trompettes de Jéricho (1882, 1883, 1884). 6. La roche Tarpeïa (1885, 1886, 1887). Résumé de la période. — Les résultats.)

Cohn, G., Ueber das Börsenspiel: Jahrb. f. Ges., Jahrg. XIX, Leipzig 1895.

Courtois, A. fils, Défense de l'agiotage. Paris 1864.

Diena, G., De la validité des jeux de bourse dans les rapports internationaux: Journ. de droit int. privé et de la jurisprud. comp., XXIIIe année. Paris 1896.

Ehrenberg, R., Die Fondsspekulation und die Gesetzgebung. Berlin 1883.

Emery, H. Crosby, Speculation on the stock and produce exchanges of the United States. New York 1896. (Contents: Business methods of the exchanges. — The economic function of speculation. — Some evils of speculation. — Speculation and the law.)

Garnier, J., De la nature des opérations de bourse et de l'agiotage: Journ. d. Econ., tome XLII, p. 378 ff. Paris 1864.

Glogau, O., Der Börsen- und Gründungsschwindel in Berlin. Gesammelte und stark vermehrte Artikel der „Gartenlaube". Leipzig 1876.

—, Der Börsen- und Gründungsschwindel in Deutschland. (II. Teil von „Der Börsen- und Gründungsschwindel in Berlin"). Leipzig 1877.

Hoyle (pseud.), The game in Wall street and how to play it successfully. New York 1898. With charts and diagrams. („A complete exposé of pool methods and how men have made money in Wall street.")

Hucke, J., Geld-, Bank- und Börsenschwindel. Berlin 1896.

Kohler, J., Das Börsenspiel. Berlin 1894.

Lemaire, F., Nouveau manuel du capitaliste. Comptes faits en 365 tableaux à tous les taux et pris au 365e à l'usage de détenteurs de deniers publics, notaires, banquiers, capitalistes, industriels, comptables, etc. de France et des pays d'Union monétaire. Paris 1892.



Lloyd, W. Watkiss, Panics and their panaceas. The theory of money, metallic or paper, in relation to healthy and disturbed interchange. London 1869.

Meyer, R., Politische Gründer und die Korruption in Deutschland. Leipzig 1877.

Möller, Justinus, Gründerprozesse. Eine kriminalpolitische Studie. 1. u. 2. Aufl. Berlin 1876.

Oehme, H., Arbeit oder Börsenspiel?! Handel oder Scheinhandel?! Nebst einem Anhange über John Law. Berlin 1888.

Perrot, F., Der Bank-, Börsen- und Aktienschwindel. Eine Hauptursache der drohenden sozialen Gefahr. Beiträge zur Kritik der politischen Oekonomie. 3 Abteilungen. Rostock 1873—76.

Proudhon, P. J., Handbuch der Börsenspekulanten, nach der 4. Aufl. des Originals bearb. Hannover 1857.

Rubron, M., Handbuch der Börsenspekulation. 3. Aufl. Wien 1873.

Schmid, A., Die Kapitalanlage in Wertpapieren. Landsberg a. L. 1880.

Science and practice of stock exchange speculation, by Ursa Minor. 2nd edition. London 1892.

Студентскій. М. С., Буржа, спекуляція и игра. St. Petersburg 1892. (Studentsky, Börse, Spekulation und Spiel.)

Welz, P., Die Spekulation an der Wiener Börse. 2. Ausg. Wien 1881.

Hainisch, M., Zu den Ursachen des letzten Kursfalles: Deutsche Worte, Jahrg. 1889, S. 369 ff. Wien.

Herkner, H., Krisen: HWB. d. St. 1. Aufl. Bd. IV, S. 891 ff. Jena 1892.

Perrot, F., Der Fall Bontoux und der jüngste internationale Börsenkrach. Heidelberg 1882.

Schäffle, A. E. F., Die Handelskrisis von 1857 in Hamburg, mit besonderer Rücksicht auf das Bankwesen: Ges. Aufsätze, Bd. II. Tübingen 1886.

Spekulationswut, die, der Jahre 1824 und 1825. Versuch die Handelskrisen geschichtlich zu erklären. Leipzig 1826.

Sutcliffe, J., The financial crises of 1866 and 1890. Manchester 1892.

d. Börsenterminhandel (insbesondere Differenzgeschäft).

Badon-Pascal, Des marchés à terme. Etude pratique au point de vue légal et financier. 2e éd. Paris 1867.

Bendixen, F., Die Einrede des reinen Differenzgeschäftes und die Rechtsprechung des Reichsgerichts. Berlin 1895.

Breuer, J., De la nécessité de supprimer l'exception de jeu en matière d'opérations de bourse. Bruxelles 1876.

Brückner, E., Der Differenzhandel an der Börse (die sogenannten Differenzgeschäfte). Technisch, juristisch und volkswirtschaftlich betrachtet. Berlin 1894.

Bunzel, Der Terminhandel, seine volkswirtschaftliche Bedeutung und Reform: Ztschr. f. Sozialpol. u. Verw., Jahrg. V. Wien 1897.

Cohn, G., Ueber Differenzgeschäfte: Volkswirtsch. Aufsätze, S. 671 ff. Stuttgart 1882.

—, Zeitgeschäfte und Differenzgeschäfte: Jahrb. f. Nat., Bd. VII. Jena 1866.

Eschenbach, Das Kommissionsgeschäft mit Selbsteintrittsrecht des Kommissionärs: Goldschmidts Ztschr. f. Handelsr., Bd. 41, S. 1 ff. Stuttgart 1893.

—, Termingeschäft und Börsenreform. Vortrag. Dresden 1892.

—, Zeitgeschäfte: HWB. d. St. Bd. VI, S. 794 ff. Jena 1894.

—, Zur Börsenreform. Berlin 1892.

Favarger, J., Renseignements pratiques et inédits sur les usages appliqués à la négociation des affaires à terme à la bourse de Paris. 2. éd. Paris 1894.

Goldschmidt, L., Börsen und Banken: Preufs. Jahrb., Bd. LXVIII. Berlin 1891.

Grünwald und **Lilienthal,** Zum Terminhandel. Berlin 1892.

Heinemann, E., Der Börsenterminhandel und das Reichsgericht, nebst einer kurzen Darlegung der kammergerichtlichen Rechtsprechung. Berlin 1900.

Hoschke, H., Der Effektenterminhandel und die Börsenreform, mit besonderer Berücksichtigung des neuen Börsengesetzes für das Deutsche Reich vom 22. Juni 1896. Leipzig 1896.

Jeanneret, J. F., Le jeu, le pari et les marchés de bourse. Neuchâtel 1892.

Kreuzzug, der, wider den Terminhandel. Berlin 1889. (Volksw. Zeitfragen, Heft 85/86.)

Lahusen, D., Das Differenzgeschäft. Heidelberg 1884.

Leist, G., Differenzgeschäfte: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. I, S. 801 ff. Jena 1891.

Lexis: Schönbergs Handb., 3. Aufl. Bd. II, S. 811 ff. Tübingen 1892.

Lochon, P., De la négociation des valeurs à lots et spécialement de la vente à tempérament. Paris 1896.

Lubscynsky, Bankdepotgesetz: Grenzboten, Jahrg. 1892, Nr 46. Leipzig.

Maiss, C., Ueber Kompensationskurse, Klagbarkeit der sog. Differenzgeschäfte und rechtliche Natur der Börsenabrechnungen: Goldschm. Zeitschr. f. d. ges. HandelsR., Bd. IV, S. 1 ff. Erlangen 1861.

Munck, Börsenmifsstände. Berlin 1892.

Seelemann, R., Die Klagbarkeit der Differenzgeschäfte. Hamburg 1888. (Dissertation.)

Veit-Simon, Differenzgeschäft: Goldschmidts Zeitschr. f. Handelsr. Bd. XLIII. Stuttgart 1895.

Weber, M., Die technische Funktion des Terminhandels: Deutsche Juristen-Ztg., Jahrg. I, Nr 11 u. 13. Berlin 1896.

Wiener, H., Das Differenzgeschäft vom Standpunkte der jetzigen Rechtsprechung. Berlin 1893.

e. Produkten-Terminhandel.

Bayerdörffer, Der Kaffeeterminhandel: Jahrb. f. Nat. 3. F. Bd. I. Jena 1891.

Cohn, D., Getreideterminhandel. Leipzig 1894.

Dade, H., Preisbildung und Spekulation an der Berliner Produktenbörse: Preufs. Jahrb., Bd. 79, Heft 2. Berlin 1895.

Denkschrift der Handelskammer in Hamburg über den Kaffeeterminhandel. Hamburg, März 1889.

Eschenbach, A., Denkschrift betreffend den Terminhandel in Kammzug, seine Entwickelung und volkswirtschaftlich-juristische Bedeutung. Im Auftrage und nach dem Archiv der zum Zweck der Bekämpfung des Terminhandels im Kammzug geschlossenen Vereinigungen deutscher, österreichischer, schweizerischer und russischer Kammgarnspinnereien, sowie im Auftrage weiterer Kreise des Woll- und Kammzughandels, der Webereien und Tuchfabrikanten ausgearbeitet. Berlin 1895.

—, Das Produktengeschäft und seine Reform: Zur Börsenreform, 2. Abteilung. Berlin 1892.

Fuchs, C. J., Der Waren-Terminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XV, S. 49 ff. Leipzig 1891.

van Gülpen, A., Terminhandel und Währung. Berlin 1896.

—, Terminhandel und Börse. Mit den Eingaben der Handelskammer in Wesel an das k. preufsische Handelsministerium und eine graphische Darstellung der Preise von Good average Santos-Caffee in den Jahren 1882—1893. Berlin 1895.

Hammesfahr, F., The corn-trade and options-markets, considered in relation to social economic problems. Antwerpen 1899.

—, Getreidehandel und Terminbörsen. Antwerpen, im Selbstverlage des Verfassers, 1897.

Jacobson, Ed. L., Termijnhandel in goederen. Rotterdam 1889.

Jolowicz, Getreidehandel. Berlin 1891.

Kienböck, V., Der Terminhandel in Getreide insbesondere an der Wiener Börse für landwirtschaftliche Produkte. Wien 1897.

Oehme, H., Arbeit oder Börsenspiel?! Handel oder Scheinhandel?! Petition wegen Aufhebung bez. Beschränkung des Kaffeeterminhandels zu Hamburg nebst einem Anhang über John Law im Jahre 1719. Berlin 1888.

Quentin, Maur., L'exception de jeu à la bourse du commerce. Evolution de la jurisprudence, de la doctrine, de la législation. Paris 1897.

Reinhold, M., Wo bleibt der Schutz des Publikums bei dem Depotgesetze? Berlin 1896.

Sayous, E., Le marché à terme en grains à Londres: Journ. d. Econ., année 1899. Avril.

Schuhmacher, H., Die Getreidebörsen in den Ver. Staaten von Amerika: Jahrb. f. Nat. 3. F., Bd. XI, S. 35 ff., 161 ff. Jena 1896. (Der Inhalt beschäftigt sich hauptsächlich mit dem amerikanischen Termingeschäft in Getreide.)

—, Das Verbot des Getreideterminhandels: Preufs. Jahrb., Bd. 86, Heft 2. Berlin 1896.

Senn, O., Etude sur les marchés à terme en marchandises et leur liquidation. Versailles 1888.

Solano, A., Die Organisation der Terminbörse und deren notwendige Aufhebung. Leipzig 1893.

Sonndorfer, R., Usanzen und Parietäten des Spiritushandels im Weltverkehr. Berlin 1882.

Tapolski, W., Der Kaffeeterminhandel. Hamburg 1896.

Wiedenfeld, K., Der deutsche Getreidehandel: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. VII. S. 202 ff. Jena 1894.

Wolf, J., Börsenreform in der Schweiz. Gutachten, erstattet an das Justiz- und Polizeidepartement der schweizerischen Eidgenossenschaft. Zürich 1895.

Zeverijn, S. B., De termijn-handel in koffie: de Economist, jaarg. XXXVII. 's Gravenhage 1888.

f. Arbitrage; Prämien-, Report-, Kost- und Lieferungsgeschäft.

Adler, K., Zur juristischen Konstruktion des Kostgeschäfts: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXXV, S. 418 ff. Stuttgart 1887.

Alexander, E., Reportgeschäft und Prolongation, besonders mit Rücksicht auf ihre Stempelpflichtigkeit. Berlin 1892.

Becker, W., Die praktische Arbitrage. Die gesetzlichen Bestimmungen und allgemeinen Platzusanzen sämtlicher Börsen sowie Zusammenstellung der Berechnungsweise aller Arbitragenwerte. Berlin 1876.

Beran, L., Wiener Börse. Diagramm für Interessen, Rentabilität, reziproke Kurse und Platzarbitrage. Wien 1864.

Frommer, O., Die Arbitrage im Getreidehandel: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXXIX, S. 325 ff. Stuttgart 1891.

Haupt, O., Arbitrage und Paritäten. Praktische Darstellung des Arbitragegeschäftes in Wechseln, Fonds, Gold und Silber mit allen bedeutenden auswärtigen Plätzen. Mit Supplement. Wien 1874—77.

—, Arbitrages et parités. Traité pratique des opérations d'arbitrages sur lettres de change, fonds publics et matières d'or et d'argent avec les principales places de l'étranger. Paris 1874, 4. éd. 1880.

Ofner, J., Zur Lehre vom Kostgeschäft: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXXVII, S. 438/55. Stuttgart 1889.

Szkolny, J., Theorie und Praxis der Prämiengeschäfte nach einer originalen Methode dargestellt. Frankfurt a/M. 1883.

Stern, R., Theorie und Praxis des Goldimportes nach Oesterreich-Ungarn. Eine übersichtliche Darstellung der Goldarbitragen auf der Basis der Kronenwährung. Wien 1893.

Swoboda, O., Die kaufmännische Arbitrage. Eine Sammlung von Notizen und Usanzen sämtlicher Börsenplätze. 6. Aufl. Berlin 1886.

Wachtel, A., Prämien-, Stellage- und Nochgeschäfte. Wien 1897.

5. Börsenpreise. Börsenkurse. Maklerwesen.

Classen, Denkschrift über den rechnerischen Zusammenhang zwischen Qualitätsgewicht und Preis im Getreidegeschäft. Ein Beitrag zur Begründung der Mafsnahmen des königl. preufsischen Handelsministeriums, betreffend das Usanzenwesen der Getreidebörsen. Ansbach 1888.

Denkschrift über die Mäklerfrage vom Handelsverein zu Dresden. Dresden 1867.

Endemann, Das moderne Börsenkommissionsgeschäft im Effektenverkehr. Berlin 1895.

Ergebnisse der von der Handelskammer zu Leipzig behufs Revision der Mäklerordnung veranstalteten Enquete. Zusammengestellt von J. Gensel. Leipzig 1879.

Gesetz, die Handelsmakler betreffend vom 9. XII. 1864. (Frankfurt a. M.) — Syndikatsordnung der beeidigten Wechselmakler zu Frankfurt a. M. vom 19. XII. 1850. Ebd. 1850. — Geschäftsordnung für das Syndikat der beeidigten Wechselsensale in Frankfurt a. M. (von 1867). Ebd. 1867.

Goldschmidt, L., Ursprünge des Mäklerrechts, insbesondere Sensal: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXVIII, S. 115 ff. Stuttgart 1882.

Grünhut, Das Börsen- und Maklerrecht und seine Neugestaltung in Oesterreich: Ztschr. für das private u. öff. Recht der Gegenwart, Bd. II. Wien 1875.

v. Halle, E., Der freie Handelsmakler in Hamburg und seine Stellung: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Jahrg. XVI, Heft 4. Leipzig 1892.

Handelsmäkler-Ordnung, revidierte, für Leipzig vom 31. VIII. 1878 nebst Bestätigungsdekret vom 26. XI. 1879. Leipzig 1878.

Kolk, F., Das Geheimnis der Börsenkurse und die Volksausraubung durch die internationale Börsenzunft. 2. Aufl. Leipzig 1893. Mit 2 graphischen Tafeln.

Lepa, R., Ueber den Ursprung des Kommissionshandels: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXVI, S. 438/482. Stuttgart 1881.

Löb, E., Kursfeststellung und Maklerwesen an der Berliner Effektenbörse: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. XI, S. 268 ff. Jena 1896.

Mäklerordnung für Berlin vom 20. IV. 1866. Nebst einem Anhange. (Berlin 1866.)

Mäklerordnung für Breslau vom 31. VII. 1867. (Breslau 1867.)

Mäklerordnung für Dresden vom 5. XII. 1874, nebst einem die gesetzlichen Bestimmungen über die Handelsmäkler enthaltenden Anhange. Dresden 1875.

Malss, C., Ueber Kompensationskurse, Klagbarkeit der sogen. Differenzgeschäfte und rechtliche Natur der Börsenabrechnung: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. IV, S. 1/12 u. ö. Erlangen 1861.

Rougier, J. C. P., Les agents de change de Lyon. Lyon 1891.

Stern, R., Das neue Kursblatt. Wegweiser zur Berechnung der in den offiziellen Kursblättern von Wien, Prag und Triest notierten Effekten und Devisen. Wien 1900.

Waldmann, A., La profession d'agent de change, ses droits et ses responsabilités. Paris 1888.

6. Börsengesetzgebung.

a. Allgemeines.

Ehrenberg, R., Die Fondsspekulation und die Gesetzgebung. Berlin 1883.

Munk, Mifsbräuche an den Börsen. Gutachten. Berlin 1892.

Pfleger, F. J., Börsenrecht: H. W. B. d. St. 2. Aufl. Bd. II, S. 979 ff. Jena 1900.

Steinacker, Ed., Die Börsenreform in Ungarn. Auszug aus den stenographischen Protokollen der vom k. ungar. Handelsministerium veranstalteten Enquete. Wien 1899.

Stieglitz, C., Der Wechsel und das Wechselgesetz in der Praxis: Die Banken und die Börse. Brandenburg a. H. 1879.

b. Börsenenquete von 1894.

Börsenenquete von 1894. Bericht der Börsenenquetekommission. Nebst 8 Anlagen. Berlin 1894. (Aus dem Inhalte: Bericht (VI—190 SS.) — Die hauptsächlichsten Börsen Deutschlands und des Auslandes, ihre Organisationen, Einrichtungen, Gebräuche etc., nach Originalmaterialien (IV—186 SS.). — Die Rechtsprechung des Reichsgerichts, betreffend den Einwand des Differenzgeschäfts (45 SS.). — Uebersicht über die an der Berliner Börse von 1882 bis 1892 zur Einführung gelangten Wertpapiere (396 SS. mit 6 graphischen Tafeln).)

— Berichte, stenographische, über die Sachverständigenvernehmungen der Börsenenquetekommission. Berlin 1894. (Aus dem Inhalte: 1.—56. Verhandlungstag, nebst einem Anhang, enthaltend 7 Gutachten über Terminhandel, insbesondere in Kammzug und Baumwolle (3622 SS.). — Sitzungsprotokolle über die 1.—92. Sitzung (XII—455 SS.).)

Lubszynski, J., Zur Börsenenquete in Deutschland. Berlin 1892. (Sonderabdruck aus den „Münchener Neuesten Nachrichten.)



Münchener volkswirtschaftliche Studien, herausgegeben von Lujo Brentano und W. Lotz. Stück 15 und 23. Stuttgart 1896—97. (Inhalt: Stück 15, Abschnitt 1: Börsenreform in Deutschland. Eine Darstellung der Ergebnisse der deutschen Börsenenquete von Fr. J. Pfleger und J. Gschwindt. Mit Vorwort von W. Lotz. Allgemeiner Teil. — Stück 15, Abschnitt 2: Börsenreform in Deutschland etc. Die Produktenbörse nach den Erhebungen der Börsenenquetekommission. Bearbeitet von F. J. Pfleger. — Stück 23: Börsenreform in Deutschland etc. Abschnitt 3: Die Effektenbörse nach den Erhebungen der Börsenenquetekommission. Bearbeitet von L. Gschwindt.)

Weber, Max, Die Ergebnisse der deutschen Börsenenquete: Ztschr. f. d. ges. Handelsrecht Bd. 43 ff. Stuttgart 1895.

c. Das Börsengesetz vom 22. VI. 1896.

Apt, M., Das Börsengesetz. Textausgabe mit Einleitung, Anmerkungen und Sachregister. Berlin 1896.

v. Bar, L., Die freien kaufmännischen Vereinigungen und das Börsengesetz v. 22. VI. 1896: „Nation" v. 13. II. 1897. Berlin.

Bericht der IX. Kommission des Reichstags über den Entwurf eines Börsengesetzes (vom 26. III. 1896): Annal. d. Dtsch. Reichs, Jahrg. XXIX. München 1896.

Heinemann, E., Die Wiederaufhebung des Börsengesetzes. Berlin 1897.

Hoffmann, H., Das Reichsbörsengesetz vom 22. VI. 1896 mit den Ausführungsbestimmungen und der Maklerordnung sowie der neuen Börsenordnung für Berlin etc. Berlin 1897.

Katz, A., Reichsbörsengesetz und preufsisches Landwirtschaftskammergesetz: Nation v. 24. VII. 1897. Berlin.

Löb, E., Die Wirkungen des Börsengesetzes auf das Bank- und Börsengeschäft: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. XIII. Jena 1897.

Tiessen, E., Der Börsengesetzentwurf. Mit Bemerkungen. Berlin 1895. (A. u. d. T.: Volkswirtschaftliche Zeitfragen, Heft 134.)

7. Börsensteuer.

Cohn, G., Ein Wort zur Börsensteuer (aus Jahrb. f. Nat., 1885): Nationalökonomische Studien, S. 491 ff. Stuttgart 1886.

Friedberg, R., Börsensteuer: H.W.B. d. St. 2. Aufl. Bd. II, S. 1017 ff. Jena 1900.

—, Das Reichsbörsensteuer-Gesetz: Jahrb. f. Nat., N. F. Bd. XI, S. 33 ff. Jena 1885.

—, Vorschläge zur technischen Durchführung einer prozentualen Börsensteuer. Jena 1882.

Grimm, Das Börsensteuergesetz: Finanzarch., Jahrg. II, S. 1115 ff. Stuttgart 1885.

Guyot, Y., L'impôt sur les opérations de bourse, discours prononcé à la Chambre des députés, le 23 février 1893. Paris 1893.

Hammerschlag, Das Gesetz über die (österreich.) Effektenumsatzsteuer. Wien 1893.

Hecht, F., Die Geschäftssteuer auf Grundlage des Schlufsnotenzwanges. 5. Aufl. Stuttgart 1885.

v. Heckel, M., Börsensteuer: Elster, WBuch d. Volksw. Bd. I. S. 403 ff. Jena 1898.

v. Hegedüs, L., Die Börsensteuer: Közgazdasági Szemle (Volkswirtsch. Revue), Jahrg. XIX, Budapest 1895.

Muszkat, Mor., Die Emissions- und Notierungssteuer als Ersatz für die beabsichtigte Börsensteuerverdoppelung. Berlin 1893.

Perrot, Die Börsensteuer. Berlin 1876.

—, Die Börse und die Börsensteuer. Heidelberg 1880.

Scheimpflug, Zur Reform der österreichischen Börsenverkehrssteuer. Wien 1881.

Trempenau, W., Die neuen Börsensteuer- und Wechselstempelgesetze und Tarife des Deutschen Reiches. Leipzig (1885).

Wachtel, A., Die Effektenumsatz-Steuer. Gesetz vom 9. III. 1897. (Tabellarische Darstellung.) Wien 1897.

Weisheit, A., Der Effektenumsatz und die Börsengeschäfte sowie deren Besteuerung nach dem Gesetze vom 9. III. 1897, mit besonderer Berücksichtigung der bezüglichen deutschen Gesetzgebung und Rechtsprechung. 2. Aufl. Leipzig und Wien 1898.

8. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Börse und der Börsengeschäfte.

Börse, die, und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung (von Spectator). Berlin, Kritik-Verlag, 1896.

Cohn, Gustav, Beiträge zur deutschen Börsenreform. Leipzig 1895. (Inhalt: Zur Börsenreform. — Die Börsenreform im Deutschen Reich. — Ueber das Börsenspiel.)

Fritsch, Th., Zwei Grundübel: Bodenwucher und Börse. Eine gemeinverständliche Darstellung der brennendsten Zeitfragen. Leipzig 1894.

Hülsner, E., Die Börsengeschäfte in rechtlicher und volkswirtschaftlicher Beziehung. Berlin 1897.

de Lacerda, J. F., La crise économique due aux affaires à terme. Havre 1886.

Lotz, W., Die Börsenreform. Dresden 1897.

Mercator, E., Differenzen. Ein volkswirtschaftlicher Versuch. Frankfurt a. M. 1879.

Michaelis, O., Die wirtschaftliche Rolle des Spekulationshandels: Volkswirtsch. Schriften, Bd. II. Berlin 1873.

Pollak, J., Die Börse in ihren Beziehungen zur Industrie, zum Handel und zur Landwirtschaft. Vortrag. Wien 1897.

Sayous, A. E., Etude économique et juridique sur les bourses allemandes de valeurs et de commerce. Paris 1898. (Aus dem Inhalt: Attaques des agrariens contre la bourse. Les vraies causes de la dépression du prix des grains. — Histoire de la loi des bourses et de la loi de dépôt. — Commerçants et agrariens avant le premier janvier 1897. Position actuelle (Octobre 1897) des agrariens et des commerçants dans la question de la réforme des bourses.)

v. Scherzer, K., Die Londoner Effektenbörse oder stock exchange. Eine volkswirtschaftliche Studie. Leipzig 1878.

Wiedenfeld, K., Die Börse, in ihren wirtschaftlichen Funktionen und ihrer rechtlichen Gestaltung vor und unter dem Börsengesetze. München 1898.

B. Die Handelspolitik.

I. Die Handelspolitik im allgemeinen.

Benzenberg, Ueber Handel und Gewerbe, Steuern und Zölle. Elberfeld 1819.

Bruner, H. Caspar, Was sind Maut- und Zollanstalten der Nationalwohlfahrt und dem Staatsinteresse? Nürnberg 1816.

Ehrenberg, R., Der Handel. Seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staate. Jena 1897. (Inhalt: Geschichtliches. — Die Theorie des Handels. — Die Praxis des Handels. — Handel und Gesamtheit.)

Fichte, J. G., Der geschlossene Handelsstaat. Ein philosophischer Entwurf als Anhang zur Rechtslehre und Probe einer künftig zu liefernden Politik. Tübingen 1800.

Gioja, Melch., Sulle manifatture nazionali e tariffe daziarie. Discorso popolare. Milano 1819.

Hertzka, Th., Die Gesetze der Handels- und Sozialpolitik. I. Bd.: Die Gesetze der Handelspolitik, 1. (einz.) Heft. Leipzig 1880.

v. Heyking, E., Zur Geschichte der Handelsbilanz. I. (einziger) Teil. Berlin 1880.

Lexis, L., Handelspolitik: HWB. d. St., Bd. IV, S. 317 ff. Jena 1892.

List, F., Die Lehren der handelspolitischen Geschichte der civilisierten Staaten Europas und der Vereinigten Freistaaten Nordamerikas. Auszug aus dem nationalen System der politischen Oekonomie. Stuttgart 1877.

Monzilli, A., Studî di politica commerciale. Città di Castello 1895.

Ruland, W., Die Handelsbilanz. Berlin 1897.

Schäffle, A. E. F., Handel, Handelspolitik: Bluntschli u. Br., Dtsch. StaatsWB., Bd. IV, S. 634 ff. Stuttgart 1859.

Schroeter, L. W., Die Handelspolitik im allgemeinen und die Handelsfreiheit insbesondere, oder geschichtliche, kritische und dogmatische Widerlegung der Handelsfreiheit und alles dessen, was mit ihr zusammenhängt. Leipzig 1843. (A. u. d. T.: „Die Wirtschaft des Lebens, Heft 5.)



Stutzmann, J. J., System der Politik und des Handels von Europa. Nürnberg 1806.

de Tollenare, L. F., Essai sur les entraves que le commerce éprouve en Europe. Paris 1820.

Beer, Ad., Die österreichische Handelspolitik unter Maria Theresia und Josef II. Wien 1898. (Aus „Archiv für österr. Geschichte".)

—, Studien zur Geschichte der österreichischen Volkswirtschaft unter Maria Theresia. I: Die österreichische Industriepolitik. Wien 1894. (Aus „Archiv für österreichische Geschichte.)

v. Brandt, A., Beiträge zur Geschichte der französischen Handelspolitik von Colbert bis zur Gegenwart. Leipzig 1896.

Bremer, F. P., Zur Geschichte des Handelsrechts und der Handelspolitik im Anfang der römischen Kaiserzeit. Strafsburg 1879.

Ehrenberg, R., Hamburger Handel und Handelspolitik im 16. Jahrh. Hamburg 1885.

Falke, Joh., Die Geschichte des deutschen Zollwesens, von seiner Entstehung bis zum Abschlufs des deutschen Zollvereins. Leipzig 1869.

Hirsch, Th., Danzigs Handels- und Gewerbsgeschichte unter der Herrschaft des deutschen Ordens. Leipzig 1858. (Gekrönte Preisschrift.)

Laspeyres, E., Geschichte der volkswirtschaftlichen Anschauungen der Niederländer zur Zeit der Republik. Leipzig 1863. (Preisschrift.)

Liebe, G., Die Anfänge der lombardischen Wechsler im deutschen Mittelalter: Ztschr. f. Kulturgesch., 4. F., Bd. I. Weimar 1894.

Mayer, F. M., Die Anfänge des Handels und der Industrie in Oesterreich etc. Innsbruck 1882.

Mun, Thomas, England's treasure by forraign trade, 1664. London 1895. (Reprint of the 1st edition of Mun's treatise, with an introductory note of (Prof.) Ashley.)

Roscher, W., Die Stellung der Juden im Mittelalter, betrachtet vom Standpunkte der allgemeinen Handelspolitik: Ansichten d. Volkswirtschaft, 3. Aufl. Bd. 2. Heidelberg 1878.

Sargent, A. J., The economic policy of Colbert. London 1899.

Schanz, G., Englische Handelspolitik gegen Ende des Mittelalters mit besonderer Rücksicht des Zeitalters der beiden ersten Tudors Heinrich VII. und Heinrich VIII. 2 Bde. Leipzig 1881.

Schmoller, G., Das Merkantilsystem in seiner historischen Bedeutung: städtische, territoriale und staatliche Wirtschaftspolitik: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. VIII, S. 15 ff. Leipzig 1884.

v. Schulze-Gävernitz, Der ältere Merkantilismus: Volkswirtschaftl. Stud. aus Rufsland. Leipzig 1899.

Stengel, Von dem ausländischen Handel und der Seemacht deutscher Städte im Mittelalter und von den finanziellen Verhältnissen des jetzigen deutschen Zollvereins. Potsdam 1835.

Zimmermann, A., Blüte und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Oldenburg 1892.

Zoepfl, G., Fränkische Handelspolitik im Zeitalter der Aufklärung. Beitrag zur deutschen Staats- u. Wirtschaftsgeschichte. Leipzig 1893.

---

d'Aulnis de Bourouill, J., Les primes à l'exportation du sucre. Exposé de leurs différentes formes, de leur mode d'évaluation et de leur influence sur les prix du marché intérieur et extérieur. La Haye 1899.

Bastable, C. F., The theory of international trade with some of its applications to economic policy. 2nd ed. London 1897.

v. Bazant, Joh., Die Handelspolitik Oesterreich-Ungarns 1875—1892 in ihrem Verhältnisse zum Deutschen Reiche und zu dem westlichen Europa. Leipzig 1894.

Beer, A., Die österreichische Handelspolitik im 19. Jahrhundert. 1890.

Berkeley, H., Wealth and welfare or our national trade policy and its cost. London 1887.

Biermer, Magnus, Die deutsche Handelspolitik des XIX. Jahrhunderts. 2. Aufl. Greifswald 1899.

Blondel, G., L'essor industriel et commercial du peuple allemand. 2e éd. Paris 1898.

v. Brandt, M., China und seine Handelsbeziehungen zum Auslande, mit besonderer Berücksichtigung der deutschen. Berlin 1899.

Dehn, P., Kommende Weltwirtschaftspolitik. Berlin 1898.

Denkschrift über die künftige Handelspolitik und Zollverfassung Deutschlands (von H. Börner und H. Klein). Siegen 1848.

Fisk, G. M., Die handelspolitischen und sonstigen völkerrechtlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Ver. Staaten von Amerika. Stuttgart 1897. (Münchener volksw. Studien, Stück 20.)

Fuchs, C. J., Die Handelspolitik Englands und seine Kolonien in den letzten Jahrzehnten. Leipzig 1893. (Schriften d. V. f. Sozialpol. Bd. LVII.)

Grunzel, J., Handbuch der internationalen Handelspolitik. Wien 1898. (Publikationen der Exportakademie des k. k. österr. Handelsmuseums, I.)

Handelspolitik, die, des Deutschen Reichs vom Frankfurter Frieden bis zur Gegenwart. Berlin 1899.

Handelspolitik, die, Nordamerikas, Italiens, Oesterreichs, Belgiens, Schwedens und Norwegens, Rufslands und der Schweiz in den letzten Jahrzehnten, sowie die deutsche Handelsstatistik von 1880 bis 1890. Band I. Berichte und Gutachten veröffentlicht vom Verein für Sozialpolitik. Leipzig 1892. (A. u. d. T.: Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Band XLIX. Inhalt: The commercial policy of the U. St. of America, 1860—1890, by R. Mayo-Smith and E. R. A. Seligman. — Die Handelspolitik Italiens, von W. Sombart. — Die österreichische Handelspolitik der letzten 25 Jahre, von A. Peez. — La politique commerciale de la Belgique, par E. Mahaim. — Die Handelspolitik der Niederlande in den letzten Jahrzehnten, von H. de Réus und G. S. Endt. — Die Handelspolitik Dänemarks 1864—1891, von W. Scharling. — Die Handelspolitik Schwedens und Norwegens, von Fahlbeck. — Die russische Zoll- und Handelspolitik der letzten Jahrzehnte, von A. Wittschewsky. — Die schweizerische Handelspolitik der letzten Jahrzehnte, von E. Frey. — Der auswärtige Handel des deutschen Zollgebietes im letzten Jahrzehnt, von H. v. Scheel. —) [Band II s. u. Lotz, Bd. III u. Handelspolitik der Balkanstaaten, Bd. IV unter Fuchs.]

Handelspolitik, die, der Balkanstaaten Rumänien, Serbien und Bulgarien, Spaniens und Frankreichs in den letzten Jahrzehnten. Leipzig 1893. (Schriften des V. f. Sozialpol., Bd. LI.

Jeiteles, J., Zehn Jahre nach dem Handelsvertrage. Volkswirtschaftliche Studien. Wien 1864.

Kempf, J. K., Die Handelspolitik Frankreichs seit 1860. Freiburg i. B. 1883.

Lekisch, A., Staatswirtschaftliche Produktion und. internationale Handelspolitik. Wien 1862.

Lexis, W., Die französischen Ausfuhrprämien im Zusammenhange mit der Tarifgeschichte und Handelsentwicklung Frankreichs seit der Restauration. Bonn 1870.

List, F., Der internationale Handel, die Handelspolitik und der deutsche Zollverein. Stuttgart 1841.

Lotz, Walther, Die Ideen der deutschen Handelspolitik von 1860—1891: Handelspolitik der wichtigeren Kulturstaaten, Bd. II, Leipzig 1892. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. L.)

Märtens, P., Die Stellung Südamerikas im Welthandel: Südamerika unter besonderer Berücksichtigung Argentiniens. Berlin 1898.

v. Matlekovits, A., Die Zollpolitik der österreichisch-ungarischen Monarchie und des Deutschen Reiches seit 1868 und deren nächste Zukunft. Leipzig 1891.

Peez, A., Zur neuesten Handelspolitik. 7 Abhandlungen. Wien 1895. (Inhalt: Mitteleuropa und die 3 Weltmächte Gr.-Britannien, die V. St. von Amerika und Rufsland. — Der all-amerikanische Tag 1889/90 und seine Bedeutung für Europa. — Zoll- und Handelsvertrag zwischen dem Deutschen Reiche und Oesterreich-Ungarn, als Kern eines mitteleuropäischen Bundes. — Mitteleuropa und die Handelspolitik der Zukunft. 1895. — etc.)

v. Poschinger, H., Aktenstücke zur Wirtschaftspolitik des Fürsten Bismarck. 2 Bde. Berlin 1890—91.

—, Fürst Bismarck als Volkswirt. 3 Bde. Berlin 1889—91.

Rommenhöller, C. G., Rumenië. Handelspoliteke studie. Uitgeg. bij gelegenheid van de opening der eerste directe stoomvaartverbinding der Rumeensche spoorwegen tusschen Rumenië en de haven van Rotterdam. Rotterdam 1898.

Sartorius v. Waltershausen, A., Deutschland und die Handelspolitik der Ver. Staaten von Amerika. Berlin 1898.

Schäffle, A., Zur wirtschaftlichen Orientierung über die neueste Handelspolitik. Mit besonderer Rücksicht auf die Pflichten des Grundeigentums in den Schutzzollfragen. Ztschr. f. Staatsw., Bd. 48 u. 49. Tübingen 1892—93.

Schmoller, G., Vier Briefe über Bismarcks volkswirtschaftliche und sozialpolitische Stellung und Bedeutung: Forschgn. z. brandenb. u. preufs. Geschichte, Bd. XII, 1. Leipzig 1899.

v. Schulze-Gävernitz, Die Handelspolitik der achtziger Jahre: Volkswirtschaftliche Studien aus Rufsland. Leipzig 1899.

Seelhorst, G., Die deutsche Ware auf dem Weltmarkt. Augsburg 1883.

Simonde de Sismondi, J. Ch. L., De la richesse commerciale ou principes d'économie politique, appliquées à la législation du commerce. 2 tomes. Genève 1803.

Stein, O., Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der nationalen Wirtschaftspolitik. Bern 1880.

Tischert, G., Fünf Jahre deutscher Handelspolitik. Leipzig 1898.

Weifs, S., Zur deutschen Staats- und Handelspolitik der Gegenwart. Wien 1851.

Wittschewsky, Die Zoll- und Handelspolitik Rufslands während der letzten Jahrzehnte: Schriften d. Ver. f. Sozialpol., Bd. 69. Leipzig 1892.

Worms, E., La politique commerciale de l'Allemagne. Paris 1895.

Zimmermann, A., Geschichte der preufsisch-deutschen Handelspolitik, aktenmäfsig dargestellt. Oldenburg 1892.

Zoepfl, G., Auswärtige Handelspolitik und innere Verkehrspolitik. Berlin 1900.

II. Die innere Handelspolitik.

1. Organe der inneren Handelspolitik.

Biermer, M., Handelskammern: HWB. d. St., I. u. II. Supplemtbd., S. 438 ff. u. 469 ff. Jena 1895 u. 1897.

van der Borght, R., Der Gesetzentwurf über die Reform der preufsischen Handelskammern: Jahrb. f. Nat. 3. F. Bd. XI. Jena 1896.

Denkschrift über die Reform des Zollverfahrens dem Ausschusse d. dtschn. Handelstages als Vorlage eingereicht v. dem Vorsteheramt der Kaufmannschaft zu Königsberg. Königsberg 1868.

Entscheidungen des Oberseeamtes und der Seeämter des Deutschen Reichs. Hrsg. im Reichsamt des Innern. Bände I.—XIII. Hamburg 1887—1899.

Errichtung, die, deutscher Handelskammern im Auslande. Eingabe der Handelskammer zu Mannheim an das Reichsamt des Innern vom 18. X. 1888: Ann. d. dtsch. Reiches, Jahrg. 1889. München.

Gras, L. J., L'organisation des chambres de commerce: Ann. de l'Ecole libre d. sc. pol., 1896, n° 1. Paris.

Guillaumot, G., Les chambres de commerce avant et depuis la loi du 9 avril 1898. Paris 1898.

Handelsverträge und Handelsbeziehungen Deutschlands mit anderen Ländern, sowie Gegenstände allgemeinen und kaufmännischen Interesses. Bericht des englischen Generalkonsuls zu Frankfurt a. M. an das Auswärtige Amt zu London, 1894. (N° 340. London, Harrison & Sons.) Deutsche Uebersetzung von H. Klose, kais. deutscher Konsul zu Zürich. Zürich 1895.

v. Kaufmann, R., Die Reform der Handels- und Gewerbekammern. Berlin 1883.

—, Die Vertretung der wirtschaftlichen Interessen in den Staaten Europas, die Reorganisation der Handels- und Gewerbekammern und die Bildung eines volkswirtschaftlichen Centralorgans in Deutschland. Berlin 1879.

Kompe, Die deutschen Handelskammern und kaufmännischen Organe: Jahrb. f. Nat. Bd. IV, S. 121 ff. Jena 1866.

Lacroix, Chambres de commerce: Nouv. Diction. de l'écon. polit., tome I, p. 363 ff. Paris 1891.

Landgraf, Der Anteil der deutschen Handels- und Gewerbekammern an der wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands 1864—1873. Jena 1874.

—, Handels- und Gewerbekammern: Stengels WBuch des Verwr., Bd. I, S. 627 f. Freiburg i. B. 1890.

Lehmann, A., Ueber Errichtung von deutschen Handelskammern im Auslande. Heidelberg 1891.

Maresch, R., Handelskammern (Handels- und Gewerbekammern): HWB. d. St., Bd. IV, S. 306 ff. Jena 1892.

v. Poschinger, H., Die deutschen Konsularverträge. Die wirtschaftlichen Verträge Deutschlands. Band I. Berlin 1892.

Rathgen, K., Handelskammern: Elster, WBuch der Volkswirtschaft, Bd. I, S. 1015 ff.

Reitz, Das Gesetz über die Handelskammern vom 24. II. 1870 / 19. VIII. 1897. Erläutert von R. Berlin 1897.

Stegemann, R., Aus der Praxis der Handelskammern. Beiträge zur praktischen Nationalökonomie. Band I. Oppeln 1892. (Aus dem Inhalte: Untersuchungen über die Lage der Katscher Weberei. — Ergebnisse einer Umfrage betreffend die Abschaffung der Jahrmärkte in Oberschlesien. — Uebersicht über die für die Ausgestaltung der Interessenvertretung in Preufsen gemachten Vorschläge. — Die Regelung der Sonntagsruhe im kaufmännischen Gewerbe Oberschlesiens. — Ueberflufs an Kleingeld. — Die Kleinindustrie der Stadt Kieferstädtel. — Lage der hausindustriellen Korbmacherei in Oberschlesien. — etc.)

—, Gesetz über die Handelskammern vom 24. II. 1870. Berlin 1892.

—, Die staatsrechtliche Stellung der Handelskammern in Preufsen: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Bd. XII, S. 619 ff. Leipzig 1888.

Steinmann-Bucher, Die Reform des Konsulatswesens. Berlin 1884.

Teissier, O., La Chambre de commerce de Marseille, son origine, sa mission; création des premiers comptoirs français dans les Echelles du Levant; développement du commerce général et de la richesse nationale. Marseille 1892.

Uchatzy, A., Das österreichische Gesetz zur Errichtung von Handels- und Gewerbekammern von 1850, mit Kommentar. Reichenberg 1851.

Voelcker, Die Gutachten der preufsischen Handelskammern und kaufmännischen Korporationen zu dem Erlafs des Herrn Ministers für Handel und Gewerbe vom 1. Januar 1895 betreffend die Reorganisation der Handelskammern in Preufsen. Im Auftrage der Handelskammer für den Regbez. Oppeln zusammengestellt. Berlin 1895.

Vosberg-Rekow, Die wirtschaftliche Interessenvertretung und die Reform der preufsischen Handelskammern. Berlin 1896. (Sonderabdruck aus Nr. 516 der „Chemischen Industrie“, Jahrg. 1896.)

—, Die Reform des deutschen Konsulatswesens und die Errichtung deutscher Handelskammern im Auslande. Berlin 1897.

Zusammenstellung der Gutachten deutscher Handelskammern, Korporationen und Vereine für Erneuerung der Handelsverträge und über die dabei zu beobachtenden Tarifpositionen. Berlin 1876.

Denkschrift der Kieler Handelskammer zur Erinnerung ihres 25 jährigen Bestehens nebst Uebersicht über die Entwicklung von Handel und Industrie ihres Bezirks während des Zeitraumes von 1871—1895. Kiel 1896.

Festschrift der Handelskammer zu Halberstadt zur Feier ihres 25 jährigen Bestehens 1873—1898. Halberstadt 1898.

Jahresbericht der grofsherz. Handelskammer zu Giefsen über das Jahr 1897. Nebst Rückblick auf die 25 jähr. Thätigkeit derselben 1872—1897. Giefsen 1898.

Kahn, J., Die 25 jährige Thätigkeit der Handels- und Gewerbekammer für Oberbayern 1869—1894. München 1894.

Rückblick auf die fünfundzwanzigjährige Thätigkeit der Handelskammer zu Leipzig von 1868 bis 1893. Leipzig 1893.

2. Der Kaufmann und das Handelsgesetzbuch.

Anschütz, Ueber die Beweiskraft des Kopierbuches: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. I, S. 209 ff. Erlangen 1858.

Braune, A., Die kaufmännische Buchführung und die Artikel 28, 29, 239a des Handelsgesetzbuchs: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXVII, S. 158 ff. Stuttgart 1882.

Simon, H. V., Ueber die Haftung des Erwerbers eines Einzelgeschäfts für die vor Erwerb desselben entstandenen Handlungsschulden: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXIV. Stuttgart 1879.

Delius, Das Ordnungsstrafverfahren des Registerrichters in Preufsen: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXXVIII, S. 427/462. Stuttgart 1890.

Ehrenberg, V., Ueber das Wesen der Firma. Zugleich ein Beitrag zur Lehre von den negativen Verbindlichkeiten: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXVIII, S. 25/55. Stuttgart 1882.

v. Kräwel, Die Mängel des Verfahrens bei Führung des Handelsregisters: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXII, S. 134 ff. Stuttgart 1877.

Laband, P., Das kaufmännische Pfand- und Retentionsrecht: Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. IX, S. 225/283 u. 425/502. Stuttgart 1866.

Ladenburg, Haftet der Unternehmer eines bestehenden Handelsgeschäfts in seiner Gesamtheit, d. h. mit allen Aktiven und Passiven, für die Schulden desselben, auch den Gläubigern gegenüber? Ztschr. f. d. ges. Handelsr., Bd. XXX, S. 90 ff. Stuttgart 1884.

3. Allgemeines zur sozialen Lage des Kleinhandels und über den Einflufs des Detailhandels auf die Preise.

Bayerdörffer, A., Der Einflufs des Detailhandels auf die Preise. Mit 6 graph. Tafeln: Schriften des Ver. f. Sozialpolitik, Bd. XXXVII, Artikel 1. Leipzig 1888.

Borgius, W., Wandlungen im modernen Detailhandel: Archiv f. soz. Gesetzgeb., Bd. XIII. Berlin 1898.

van der Borght, R., Der Einflufs des Zwischenhandels auf die Preise auf Grund der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel. Leipzig 1888. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. XXXVI, Heft 1.)

Bürner, R., Die gesetzliche Regelung der Ausverkäufe in Oesterreich: Aus Handel u. Industrie, III. Serie, Heft 10. Zittau 1896.

Dehn, P., Die Grofsbazare und Massenzweiggeschäfte. Berlin 1899.

—, Hinter den Kulissen des modernen Geschäfts. 2. Aufl. Berlin 1897.

Denkschrift über die gegenwärtige Lage der Handel- und Gewerbetreibenden im deutschen Mittelstande und Vorschläge zur Besserung dieser Verhältnisse. Einbeck 1896.

Dittrich, Die wirtschaftliche Förderung des gewerblichen Mittelstandes und das Reichsgesetz vom 26. VII. 1897. Berlin 1899.

Einflufs, der, des Detailhandels auf die Preise und über etwaige Mittel gegen eine ungesunde Preisbildung. Referat von Prof. J. Conrad, Korreferate von Ger. Ass. Crüger u. Reg. Ass. v. Rohrscheidt: Verhandlgn. der Sept. 1888 in Frankfurt a. M. abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik. Leipzig 1889 (Schriften des Vereins f. Sozialpolitik, Bd. XXXVIII.)

Erhardt, Max, Die Warenhausumsatzsteuer. Eine Besprechung der Regierungsvorlage und der Denkschrift des Bundes der Handel- und Gewerbtreibenden zu Berlin. Berlin 1900.

Fick, A. F. C., Tabellen über die Marktpreise von Butter zu Hamburg 1736—1879. Hamburg 1880.

Gerlach, O., Die Preisbildung des Fleisches zu Halle a. S.: Schriften d. Ver. f. Sozialpolitik, Bd. XXXVII, Artikel 2. Leipzig 1888.

Grävéll, A., Zum Kampfe gegen die Warenhäuser! Eine Zeit- und Streitfrage. Dresden-Blasewitz 1899.

Handelskammern für Kleinkaufleute: Ztschr. f. Handel u. Gew., Jahrg. III. Bonn 1890.

Heine, W., Die Sozialpolitik des Handelsstandes und das deutsche Handelsgesetzbuch: Arch. f. soz. Gesetzgebung etc., Bd. XI. Berlin 1897.

Huber, F. C., Warenhaus und Kleinhandel. Berlin 1899.

Lage des Kleinhandels, die, in Deutschland. Ergebnisse der auf Veranlassung von Handelskammern, Handels- und Gewerbekammern und von wirtschaftlichen Vereinen angestellten Erhebungen. Band I. Berlin 1899. (Herausgeg. von der Handelskammer zu Hannover, Bd. I.)

Ludwig-Wolf, Die Brotpreise in der Stadt Leipzig im Jahre 1885: Schriften d. Ver. f. Sozialpolitik, Bd. XXXVII, Artikel III. Leipzig 1888.

Mannhardt, W., Zur Frage einer amtlichen Vertretung des Kleinhandelsstandes (Detaillistenkammer). Vortrag. Hamburg 1899.

Oeser, R., Die Besteuerung des Kleinhandels durch Umsatz-, Branchen-, Filial-, Personal- etc. Steuern, sowie die Lage des Kleinhandels und die Mittel zu ihrer Besserung. Frankfurt a. M. 1899.

Rehm, H., Warenhausumsatzsteuer und Gewerbefreiheit. Ein Rechtsgutachten über das bayerische Gewerbesteuergesetz. Fürth u. Nürnberg, G. Rosenberg, 1900.

Schippel, Max, Die Umsatzsteuer gegen den Grofsbetrieb im Kleinhandel: Neue Zeit, Jahrg. XV, 1896/97, I. Bd. Berlin 1896.

Untersuchungen über den Einflufs der distributiven Gewerbe auf die Preise. 2 Hefte. (Schriften des Ver. f. Sozialpolitik, Bd. XXXVI u. XXXVII.) Leipzig 1888.

Warenhausumsatzsteuer zum Schutz des Kleinhandels und des Kleingewerbes. Denkschrift des Bundes der Handel- und Gewerbetreibenden zu Berlin. Berlin 1899.

Wernicke, Joh., Umsatzsteuer und Konsumvereine. Berlin 1898. (Genossenschaftl. Streit- u. Zeitfragen, Heft 3.)

Zörner, E., Der Detaillist. Ein Beitrag zur Frage: Wie vermehrt man seine Kundschaft? Leipzig 1896.

4. Beschränkung des ansässigen Handels aus polizeilichen Gründen.

Aikman, C. M., Milk: its nature and composition. A handbook of the chemistry and the bacteriology of milk, butter and cheese. London 1895.

Burcker, E., Traité des falsifications et altérations des substances alimentaires et des boissons. Paris 1891.

Elben, K., Zur Lehre von der Warenfälschung, hauptsächlich in geschichtlicher Hinsicht. Freiburg i. B. 1881.

Entwurf eines Gesetzes betreffend den Verkehr mit Wein, weinhaltigen und weinähnlichen Getränken mit Begründung und technischen Erläuterungen. Berlin 1892.

Food products adulteration. Report from select Committee, together with proceedings of the Committee, minutes of evidence, appendix, and index. London 1895.

Leuchtmann, J., Die Medizinalweinfrage vom wissenschaftlich-praktischen Standpunkte und die Stellungnahme der deutschen Reichsregierung. Wien 1892.

Menzen, Reichsgesetz betreffend den Verkehr mit Nahrungsmitteln, Genufsmitteln und Gebrauchsgegenständen vom 14. Mai 1879, die auf Grund desselben erlassenen Verordnungen, sowie das amtliche Gutachten des kaiserlichen Gesundheitsamtes über Verfälschungen von Nahrungsmitteln und Gebrauchsgegenständen. Paderborn 1891.

Ruffin, A., Etude du beurre et de ses falsifications. Lille 1889.

Rupp, G., Die Untersuchung von Nahrungsmitteln, Genufsmitteln und Gebrauchsgegenständen. Praktisches Handbuch für Chemiker, Medizinalbeamte, Pharmazeuten, Verwaltungs- und Justizbehörden etc. Heidelberg 1894.

Sell, E., Ueber Branntwein, seine Darstellung und Beschaffenheit in Hinblick auf seinen Gehalt an Verunreinigungen, sowie über Methoden zu deren Erkennung, Bestimmung und Entfernung. Berlin 1888.

Vereinbarungen zur einheitlichen Untersuchung und Beurteilung von Nahrungs- und Genufsmitteln sowie Gebrauchsgegenständen für das Deutsche Reich. Ein Entwurf festgestellt nach den Beschlüssen der auf Anregung des kais. Gesundheitsamtes einberufenen Kommission deutscher Nahrungsmittelchemiker. Heft 1. Berlin 1897.

Verhandlungen des XXII. Deutschen Handelstages zu Berlin am 10. März 1896. (Darin Verhandlungen über die Gesetzentwürfe betreffend den Verkehr mit Butter, Käse, Schmalz und deren Ersatzmitteln (Margarinegesetz); den Verkehr mit Handelsdünger, Kraftfuttermitteln und Saatgut, etc.)

Wollny, R., Über die Kunstbutterfrage. Auf Grund eigener Beobachtungen und Erfahrungen in der holländischen Kunstbutterindustrie und mit besonderer Berücksichtigung des Gesetzentwurfs über den Verkehr mit Kunstbutter. Leipzig 1887.

Zerbst, B., Nahrungsmittelfälschungen und Surrogate: Neue Zeit, Jahrg. VIII. Stuttgart 1890.

5. Die Beschränkungen des Wanderhandels.

Armer, H., Detailreisen und Hausierhandel nach der Gewerbeordnungsnovelle. 2. Aufl. Breslau 1897.

Costa, H., Das österreichische Hausierhandelsrecht. Systematisch dargestellt. Grätz 1834.

Damyanoff, Bojan K., Der Hausierhandel und das Marktwesen in Bulgarien. Leipzig 1898.

Darstellung des Geistes der Gesetzgebung über den Hausierhandel. Wien o. J. (c. 1835). Nicht im Handel.

Gerhard, C., Das Reisegeschäft und Wandergewerbe. Eine gemeinverständliche Erläuterung der neuesten Bestimmungen des § 44 der Gewerbeordnung nebst den durch den Bundesrat erlassenen Ausführungsbestimmungen. Dresden 1897.

Gutachten des Verbandes reisender Kaufleute Deutschlands über den Entwurf eines deutschen Handelsgesetzbuches. Düsseldorf 1897. (Nicht im Handel.)

v. Ottenthal, O. Ph., Der Hausierhandel in Oesterreich. Linz 1828.

Rae, W. Fraser, The business of travel: a fifthy years' record of progress, 1841; Leicester to Loughborough (12 miles, 1891; All over the globe. London 1891. Nicht im Handel.

—, Das Reisegeschäft. Rückblick auf 50jähr. Thätigkeit (Uebersetzung vorstehender Schrift.) Wien 1891. (Nicht im Handel.)

Reichesberg, N., Das Hausierwesen in der deutschen Schweiz: Schweiz. Bll. f. Wirtsch.- u. Sozialpolitik, Jahrg. VII. Bern 1899.

Schaffer, Fr. J., Das Hausiergesetz im Zusammenhange mit den seither erflossenen nachträglichen Erläuterungen und den sonstigen auf dasselbe Bezug nehmenden gesetzlichen Bestimmungen. Salzburg 1859.

Stieda, W., Die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. Leipzig 1900: Schriften d. V. f. Sozialpolitik, Bd. 88, S. 102 ff.

v. Thaa, G., Das Hausierwesen in Oesterreich. Wien 1884.

Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. V. Band. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band LXXXI. Inhalt: Strafsen- und Lokalhandel in Berlin, von Martin Kriele. — Der Bardowicker Samenhausierhandel, von W. Oehlschlaeger (Lüneburg). — Das Hausiergewerbe in München im allgemeinen und der Wirtshaushausierhandel daselbst im speziellen, von Ed. Weifs (München). — Das Hausiergewerbe der Stadt Walldürn (Baden), von J. Geifsler (ebd.). — Das Hausiergewerbe im Amtsbezirk Eberbach (Baden), von (Pfarrer) Mutschler (Schollbrunn). — Das Hausiergewerbe im Grofshzt. u. Amtsbez. Baden, von H. Lohr (Baden-Baden). — Das Hausiergewerbe im Amtsbez. Wolfach (Baden), von W. Hetz (ebd.). — Das Hausiergewerbe im Amtsbez. Ettenheim, von Lindemann (ebd.). — Der Bürstenhausierhandel der Bewohner der ehemaligen Thalvogtei Todtnau im badischen Schwarzwalde, von O. Klingele (Stadtpfarrer, Bruchsal). — Die wirtschaftliche Lage der wandernden Schauspielertruppen, von C. R. Häntzschel. — Sachregister zu den Bänden 77—81 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik, angefertigt von J. Tack.)

Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Schweden, Italien, Grofsbritannien und der Schweiz. Leipzig 1899. (A. u. d. T.: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band LXXXIII. Inhalt: Ueber den Hausierhandel im Kreise der Stadt Borås (Schweden), von G. v. Geijerstam, deutsch von A. Götze. — Ueber das Hausiergewerbe in Italien, von †Ugo Rabbeno und C. A. Conigliani (Proff. a. d. Univ. zu Modena, deutsch von J. Leskien. — Aus dem britischen Hausiergewerbe, von Alex. Tille (Dozent, Univ. Glasgow). — Das Hausierwesen in der deutschen Schweiz, von (Prof.) N. Reichesberg (Bern). — Wanderhandel und Wandergewerbe in der westlichen Schweiz mit besonderer Berücksichtigung des Kantons Freiburg, von (Lic. jur.) A. Hättenschwiller.)

Verhandlungen der am 25., 26. und 27. September 1899 in Breslau abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik über Hausindustrie und ihre

gesetzliche Regelung, Lage des Hausiergewerbes und die Entwicklungstendenzen im modernen Kleinhandel. Leipzig 1900. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 88.)

Zucker, J., Der Hausier- und Ratenhandel. Eine volkswirtschaftliche Studie. Wien 1892.

6. Abwehr unlauteren Wettbewerbs und unredlicher Konkurrenz.

Alexander-Katz, R., Die unredliche Konkurrenz. Juristische Betrachtungen. Berlin 1892.

Bachem, J., Der unlautere Wettbewerb in Handel und Gewerbe und dessen Bekämpfung. Köln 1892.

Bähr, O., Der Schutz der Gewerbtreibenden gegen unlauteren Wettbewerb: Grenzboten, Jahrg. 1893. S. 241 ff. Leipzig.

Bert, E., Traité théorique et pratique de la concurrence déloyale. Paris 1888.

Blanckertz, Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs durch Gewährleistung der Qualität von seiten des Produzenten. Berlin 1895.

Böttger, H., Zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. Ein Beitrag zur Geschichte und Kritik der neueren deutschen Gewerbepolitik. Braunschweig 1895.

Burckhardt, E. H., Der unlautere Wettbewerb im Butterhandel. Berlin 1895.

Franckel, O., Die Bestimmungen des österreichischen Rechtes gegen unehrbaren Wettbetrieb (concurrence déloyale). Wien 1884.

Gewallig, W., Die gesetzlichen Bestrebungen des Deutschen Reiches zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. München 1895.

Giannini, T. C., La concorrenza sleale. Napoli 1898.

Gottschalk, Das Gesetz über den unlauteren Wettbewerb. Berlin 1895.

Inhülsen, C. H. P., Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs in England: Gew. Rechtssch., Jahrg. II. Berlin 1897.

Katz, E., Ergänzung des Reichsstrafgesetzbuchs durch Bestrafung des Verrats von Geschäfts- und Fabrikgeheimnissen: Verhdl. d. V. z. Bef. d. Gewerbfleifses, Jahrg. LXVII. Berlin 1888.

Lobe, Ad., Die Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb über Reklame in ihrem Verhältnisse zum D. B. Gesetzbuch etc.: Sächs. Arch. f. bürg. Recht, Bd. VII. Leipzig 1897.

Maresch, R., Ueber gesetzlichen Schutz gegen unredliche Konkurrenz. Wien 1890.

Mittler, H. jun., Illoyale Konkurrenz und Markenschutz. Wien (1897).

Müller, H., Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs im Lichte des allgemeinen Interesses. Berlin 1897.

Quark, Der Gesetzentwurf zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs und die Handlungsgehilfen: Brauns Sozialpol. Centralbl., Jahrg. IV, S. 219 ff. Berlin 1895.

Reuling, W., Der unlautere Wettbewerb . . . . und über den Rechtsschutz von Fabrikations- und Geschäftsgeheimnissen. Berlin 1895.

Rosenthal, Ed., Unlauterer Wettbewerb: HWB. d. St. I. Suppl.-Bd., S. 869 ff. u. II. Suppl.-Bd., S. 986 ff. Jena 1895 u. 1897.

Savatier, H., La concurrence déloyale, l'accaparement et l'organisation moderne du commerce et de l'industrie. Marseille 1896.

7. Getreidehandels-Politik. Getreide-Börsentermingeschäft.

Afanassiev, G., Le commerce des céréales en France au XVIIIe siècle (Traduction de l'original russe). Paris 1894.

Araskhamantz, A., Die französische Getreidehandelspolitik bis zum Jahre 1789 mit der Land-, Volks- u. Finanzwirtschaft Frankreichs. Leipzig 1882.

Benigni, U., Die Getreidepolitik der Päpste nach den Quellen bearbeitet, nach dem Originalmanuskr. ins Deutsche übertragen von (Pater) Raymund Birner, mit Vorwort und Schlufswort herausgeg. von G. Ruhland. Berlin 1898.

Bloch, C., Le commerce des grains dans la généralité d'Orléans (1768) d'après correspondance inédite de l'intendant Cypierre. Orléans 1898.

Friedrichowicz, E., Die Getreidehandelspolitik des ancien régime. Weimar 1897.

Müller, Max (Landwirtschaftslehrer), Die Getreidepolitik, der Getreideverkehr und die Getreidepreise in Schlesien während des 18. Jahrhunderts. Weimar 1897.

Naudé, W., Die Getreidehandelspolitik der europäischen Staaten vom 13. bis zum 18. Jahrhundert als Einleitung in die preufsische Getreidehandelspolitik. Berlin 1896. (A. u. d. T.: **Acta Borussica.** Denkmäler der preufsischen Staatsverwaltung im 18. Jahrhundert. Herausgegeben von der k. Akademie der Wissenschaften. Gereidehandelspolitik. Band I. Inhalt: Getreidehandelspolitik Athens und Roms. Städtische, territoriale und staatliche Getreidehandelspolitik. — Französische Getreidehandelspolitik. — Englische Getreidehandelspolitik. — Italienische Getreidehandelspolitik. — Spanisch-portugiesische Getreidehandelspolitik. — Getreidehandelspolitik der Hanse und des Deutschen Ordens. — Holländische Getreidehandelspolitik).

—, Deutsche städtische Getreidehandelspolitik vom 15.—17. Jahrhundert, mit besonderer Berücksichtigung Stettins und Hamburgs. Leipzig 1889.

Löbe, W., Die Getreideteuerung und ihre wahren Ursachen. Leipzig 1855.

Roscher, W., Ueber Kornhandel und Theuerungspolitik. 3. Aufl. Stuttgart 1852.

Scheidtmann, G., Der sogenannte Kornwucher und die Not der Zeit. 2. Aufl. Düsseldorf 1846.

Stirling, P. J., Philosophie du commerce, esquisse d'une théorie des profits et des prix, principes qui déterminent la valeur du blé, du travail, etc. Traduit par Leduc. Paris 1860.

Stromeyer, Frz., Die Folgen der Aufhebung der englischen Korngesetze für Deutschland und die deutsche Industrie. Stuttgart 1846.

Ackermann-Salisch, Zum Antrag Graf Kanitz. I. Entwurf eines Gesetzes zur Unterdrückung von Missbräuchen beim Getreidehandel nebst kurzer Begründung. II. Vorbereitende Mafsregel: Feststellung der Unrentabilität des heutigen Ackerbaus auf den geringeren Böden Deutschlands, November-Dezember 1894. Berlin 1895.

—, Der Siloismus und der Antrag Kanitz sowie der Schrecken der Brotverteuerung im Lichte der Zahlen. Berlin 1895.

van der Borght, R., Die Frage der staatlichen Weizenlager in England: Ztschr. f. Sozialwissensch., Jahrg. I. Berlin 1898.

Crookes, S. W., The Wheat Problem: based on remarks made in the presidential address to the British Association at Bristol in 1898. Revised with an answer to various critics. London 1899. (With two chapters on the future wheat supply of the United States, by C. Davis (of Peotone, Kansas) and J. Hyde (Chief Statistician of the Department of Agriculture, Washington.)

Kantorowicz, F., Rubelkurs und russische Getreideeinfuhr. Eine Währungsstudie. Jena 1896. — (A. u. d. T.: Staatswissenschaftliche Studien, herausgegeben von L. Elster. Bd. VI, Heft 3.)

Klapper, E., Kornhaus und Kanitz. Antwort an Herrn v. Grafs-Klanin. Leipzig 1895.

Kühn, Emil, Das Getreidemonopol als soziale Mafsregel. Leipzig 1896.

Kühnemann, O., Die agrarischen Angriffe auf den Handel, insbesondere den Getreidehandel. Eine Abwehr. Berlin 1895. (A. u. d. T.: Volkswirtschaftliche Zeitfragen, Heft 130 u. 131.)

List, A., Die Interessen der deutschen Landwirtschaft im deutsch-russischen Handelsvertrag vom $\frac{10. II.}{29. I.}$ 1894 mit besonderer Berücksichtigung des Brotgetreidebaues. Stuttgart 1900. (Münchener volkswirtsch. Studien, Stück 34.)

Mancke, W., Die Bewertung des Weizens auf den Weltmärkten seit Inkrafttreten des Börsengesetzes. Paritätisch zusammengestellt. Berlin, Selbstverlag des Verfassers, 1898. 4 SS. Text und 5 graphische Tabellen.

—, Die Bewertung von Weizen und Roggen auf den Weltmärkten im Erntejahre 1898—99. Paritätisch zusammengestellt. Berlin, Selbstverlag des Verfassers, 1899. 2 graphische Karten mit begleitendem Text von 10 SS.

—, Der Verein Berliner Getreide- und Produktenhändler und seine Glaubwürdigkeit. Berlin 1899. 15 SS. nebst 3 Tabellen u. 1 Karte.

Mucke, J. R., Verkehr und Verbrauch von Getreide in Berlin. Dresden 1889.

Pfeil, Th., Weshalb werden die Getreidepreise auf dem Weltmarkte noch weiter fallen? Dorpat 1895.

Pichler, F.. Der Antrag Kanitz. Geschichte, parlamentarische Behandlung und Würdigung desselben. (A. u. d. T.: Soziale und politische Zeitfragen. Zwanglose Hefte, herausgegeben von Mitgliedern der Centrumsfraktion des Reichstages, Heft 1.)

Sering, M., Das Sinken der Getreidepreise und die Konkurrenz des Auslandes. Vier Vorlesungen. Berlin 1894. (Als Manuskript gedruckt für die Teilnehmer am Kursus für praktische Landwirte, veranstaltet von der k. landwirtsch. Hochschule zu Berlin im Februar 1894.)

Stimmen aus dem agrarischen Lager. Aufsätze und Reden, gesammelt vom Bund der Landwirte. Heft 1. Berlin 1896. (Inhalt: Grundsätze einer vernunftgemäfsen Getreidepreispolitik mit einer graphischen Darstellung, von G. Ruhland. — Zur Kritik des Entwurfes eines bürgerlichen Gesetzbuchs, von G. Ruhland und N. Kroidl.)

Stumpfe, E., Der kleine Grundbesitz und die Getreidepreise. Leipzig 1897. (A. u. d. T.: Staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge. Hrsg. von A. v. Miaskowski, Bd. III, Heft 2.)

v. Tissa, St., Ungarische Agrarpolitik. Die Ursache des Preisfalles der landwirtschaftlichen Produkte und die Mittel der Abhilfe. Leipzig 1897.

Verhandlungen des XXV. Deutschen Handelstags in Berlin am 2. III. 1899. (Aus dem Inhalt: Schädigung des Handels durch Kornhausgenossenschaften und Landwirtschaftskammern.)

Wernicke, Joh., System der nationalen Schutzpolitik nach aussen. Nationale Handels- (insbesondere auch Getreide-), Kolonial-, Währungs-, Geld- und Arbeiterschutzpolitik. Jena 1896.

Wiedenfeld, K., Der deutsche Getreidehandel: Jahrb. f. Nat., 3. F. Bd. VII. S. 202 ff. Jena 1894.

Wolf, Julius, Die Aussichten des Getreidemarktes. Vortrag. Dresden 1899.

—, Die Getreidekonjunktur: Ztschr. f. Sozialwissensch., Jahrg. II. Berlin 1899.

Cohn, D., Getreideterminhandel. Leipzig 1894.

Dade, H., Preisbildung und Spekulation an der Berliner Produktenbörse: Preufs. Jahrb., Bd. 79, Heft 2. Berlin 1895.

Eschenbach, A., Das Produktengeschäft und seine Reform: Zur Börsenreform, 2. Abteilung. Berlin 1892.

Fuchs, C. J., Der Waren-Terminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XV, S. 49ff. Leipzig 1891.

Hammesfahr, F., The corn-trade and options-markets, considered in relation to social economic problems. Antwerp. 1899.

—, Getreidehandel und Terminbörsen, im Selbstverlage des Verfassers, 1897.

Jolowicz, Getreidehandel. Berlin 1891.

Kienböck, V., Der Terminhandel in Getreide insbesondere an der Wiener Börse für landwirtschaftliche Produkte. Wien 1897.

Ruhland, G., Zur Aufhebung der Blanko-Termingeschäfte in Getreide. Berlin 1896. (Stimmen aus dem agrarischen Lager, Heft 2.)

Sayous, E., Le marché à terme en grains à Londres: Journ. d. Econ., année 1899, Avril.

Schuhmacher, Die Getreidebörsen in den Ver. Staaten von Amerika: Jahrb. f. Nat. 3. F., Bd. XI, S. 35ff., 161ff. Jena 1896.

—, Das Verbot des Getreideterminhandels: Preufs. Jahrb., Bd. 86, Heft 2. Berlin 1896.

8. Pflege des kaufmännischen Bildungswesens als eine der wichtigsten Aufgaben der inneren Handelspolitik.

Amthor, E., Festrede zum 25 jährigen Jubiläum der Amthorschen Handelsschule in Gera am 8. Oktober 1872. 2. Aufl. Gera 1880.

Annuaire de l'enseignement commercial et industriel, publié sous la direction de G. Paulet (chef du bureau de l'enseignement commercial au Ministère du commerce). I ière—VIème année. Paris 1892—1895.

(**Benser, A.**), Die Gründung und Entwicklung der öffentlichen Handelslehranstalt der Dresdner Kaufmannschaft (1854—1879). Dresden 1879.

Böhmert, V., Handelshochschulen. Denkschrift zur Errichtung handelswissenschaftlicher Abteilungen an den technischen Hochschulen und Universitäten. Dresden 1897.

Classen, J., Die ehemalige Handelsakademie des Prof. J. G. Büsch und die Zukunft des akademischen Gymnasiums in Hamburg. Hamburg 1865.

Cleminius, J. G., Plan einer höheren merkantilischen Bildungsanstalt, welche in Frankfurt zu Ostern ihren Anfang nehmen wird. Frankfurt a. M. 1808.

Damm, P. Fr., Die technischen Hochschulen in Preufsen. Eine Darstellung ihrer Geschichte und Organisation. Nach amtlichen Quellen. Berlin 1899.

Detekind, J. L. U., Die höhere Handelslehranstalt oder die merkantilische Abteilung des herzoglichen Collegii Carolini zu Braunschweig, in ihren Grundzügen dargestellt. Braunschweig 1836.

Ecoles, les, de commerce et l'enseignement complémentaire commercial en Suisse. Genève 1897.

L'enseignement professionnel à Paris. 3 vols. Paris 1898—99. [Aus dem Inhalt: Ecoles d'apprentissage. — Enseignement du dessin. — Enseignement commercial. — Encouragements aux associations libres d'enseignement professionnel.]

Glasser, Fr., Die Entwicklung des kommerziellen Unterrichts in Oesterreich und besonders in Wien. Wien 1891.

Handelshochschulen, über. Ein Wort an Alle, welche sich für den Handelsstand interessieren, namentlich an die Väter künftiger Kaufleute. Hildesheim 1864.

Hopf, G., Festrede bei der Jubelfeier des 50jährigen Bestehens der kaufmännischen Innungshalle zu Gotha und der damit verbundenen Handelsschule am 29. März 1868. Gotha 1868.

Jourdan, E., et G. **Dumont**, Étude sur les écoles de commerce en Allemagne, en Autriche-Hongrie, en Belgique, en Danemark, en Italie, en Roumanie, en Russie, en Suède, en Suisse (l'Europe moins la France) et aux États-Unis d'Amérique. Paris 1886.

Katte, Rückblick auf den Zweck, die Errichtung und den Entwicklungsgang der Berliner Handelsschule während ihres 25jährigen Bestehens. Berlin 1873.

Kaulich, Vierzig Jahre der Prager Handelsakademie: XL. Jahresbericht der Anstalt. Prag 1896.

Léautey, E., L'instruction commercial et les écoles de commerce en France et dans le monde entier. Paris 1886.

Lindwurm, A., Handels-(tauschwirtschaftliche)-Akademie zu Bonn. Braunschweig 1870.

Marchi, A., Le scuole superiori di commercio e la loro evoluzione; la cattedra di ragioneria sperimentale ed i concorsi pel banco modello. Potenza 1894.

Minot, E., L'enseignement commercial et les écoles de commerce en France et dans le monde entier: Journ. de la Soc. de stat., XXVIII[e] année. Paris 1887.

Müller, Joh. Nik., Vorschlag, auf k. Georg-Augusts-Universität eine Handlungsakademie zu errichten. (Göttingen) o. J.

Notizie e documenti sulle scuole superiori commerciali di Venezia, Parigi ed Anversa. Roma 1880.

Organisationsplan der Handelsschule zu München. München 1868.

Report of the Commissioner of Education for the year 1895/96. Vol. I. Washington 1897. (1040 SS.) [Aus dem Inhalt: Commercial education in Europe, particularly in Austria, France and Germany.]

Report of the Commissioner of Education for the year 1897/98. Vol. II. Washington 1899. (Über 1300 SS. Darin unter dem Titel: „Commercial education" die neuesten und erschöpfendsten Nachrichten über die Handelsschulen in den Ver. Staaten von Amerika.)

Richter, H. M., Die Entwicklung des kaufmännischen Unterrichts in Oesterreich nebst einer dokumentarischen Geschichte der Wiener Handelsakademie. Wien 1873.

Satzungen für die städtische Handelsschule in München. 4 Hefte. München 1877—78.

Siegfried, J., Les écoles supérieures de commerce. Mulhouse 1870.

Sonndorfer, R., Lehrbuch der internationalen Handelskunde für Handelsakademien und höhere Handelslehranstalten. Wien 1900. Mit einem Anhang von 8 Tafeln.

Truan, H., Les écoles de commerce. 2. éd. Paris 1879.

Voigt, A., Die Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften zu Frankfurt a. M. Eine Denkschrift vom Geschäftsführer des Instituts für Gemeinwohl. Frankfurt a/M. 1899.

Wolfrum, C., Die öffentliche Handelslehranstalt zu Leipzig in den Jahren 1831—1881. Zur Jubelfeier am 23. Januar 1881. Leipzig 1881. (Herausgegeben von der Kramerinnung zu Leipzig.)

Zieger, Br., Ein sächsischer Merkantilist über Handelsschulen und handelswissenschaftliche Abteilungen an Universitäten. Leipzig, Verlag der Handelsakademie, 1899.

Zimmermann, W., Kulturzustände an der öffentlichen Handelslehranstalt zu Leipzig, unter der Direktion des Herrn C. G. Odermann. Leipzig 1867.

III. Die äufsere Handelspolitik.

1. Allgemeines.

Bastable, C. F., The theory of international trade with some of its applications to economic policy. 2nd edition. London 1897. (Contents: The general features of international trade. — The theory of international values. — Money in international trade. — The equation of indebtedness. — The foreign exchanges. — The influence of foreign trade on the internal distribution of wealth. — Taxation for revenue in its effects on foreign trade. — The rationale of free trade. — Arguments for protection. — Reasons for its prevalence. — Conclusion. — History of the theory: North, Hume, Adam Smith; Ricardo, his successors; J. S. Mill. — On some counter-theories: Cournot; Sidgwick; Shadwell.)

Brandt, S., Handelspläne und Handelsmächte der Zukunft: Monatschr. f. chr. Sozialr., Jahrg. 1899, Heft 1. Basel.

Courtis, G. R., Protection and prosperity. An account of tariff legislation and its effect in Europe and America. London 1896.

Grunzel, Jos., Handbuch der internationalen Handelspolitik. Wien 1898.

Hervey, Maur. H., The trade policy of imperial federation from an economic point of view. London 1892.

v. **Lindheim**, W., Kohle und Eisen im Welthandel in den Jahren 1865—1876. Wien 1877.

Osiander, H. F., Ueber den Handelsverkehr der Welt. 2. Aufl. 2 Bde. Stuttgart 1842.

Ratzel, Fr., Das Meer als Quelle der Völkergröfse. Eine politisch-geographische Studie. München 1900.

Ripley, W. Z., The commercial policy of Europe: Polit. Science Quart., vol. VII, nº 4. London 1892.

Schmoller, G., Die Wandlungen der europäischen Handelspolitik im 19. Jahrh.: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XXIV. Leipzig 1900.

Wagner, Herm., Weltverkehr und Welthandel: Lehrbuch der Geographie, 6. Aufl. I. Bd., Liefer. 4. Hannover 1900.

Webster, R. G., The trade of the world. Our present system of commerce examined London 1880.

2. Deutschland.

(**Delbrück**, R.), Deutschlands Getreideverkehr mit dem Auslande. Berlin 1879.

Höfken, G., Erweiterung des deutschen Handels und Einflusses durch Gesellschaften, Verträge und Ansiedelung. Mit besonderer Beziehung auf die Errichtung einer süddeutschen Handels- und Kolonisationsgesellschaft. Stuttgart 1842.

Lotz, Walther, Die Ideen der deutschen Handelspolitik von 1860—1891: Handelspolitik der wichtigeren Kulturstaaten, Bd. II. Leipzig 1892. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. L.)

Pütter, H., Ueber den auswärtigen Handel Deutschlands; mit Berücksichtigung des durch den grofsen deutschen Zollverband erleichterten inneren Verkehrs, sowie der projektierten Eisenbahn von der Belgischen Grenze nach Köln. Köln 1837.

v. **Reden**, Der Mehlhandel Deutschlands nach Amerika. Hannover 1838.

Seelhorst, G., Die deutsche Ware auf dem Weltmarkt. Augsburg 1883.

Statuten der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, bestätigt am 7. XI. 1821; nebst Vorträgen in der Direktorial-Ratsversammlung derselben, Protokollen und statistischen Tabellen, aus den Jahren 1822—1823. Elberfeld 1824.

Tuch, G., Die Sonderstellung der deutschen Freihäfen. Hamburg 1878.

Wurm, C. F., Die Handelspolitik der Hansestädte und die Interessen des deutschen Vaterlandes. Hamburg 1839.

Aktenstücke zur Wirtschaftspolitik des Fürsten Bismarck. Hrsg. von H. v. Poschinger. 2 Bde. Berlin 1890—91. (A. u. d. T.: Dokumente zur Geschichte der Wirtschaftspolitik in Preufsen und im Deutschen Reich, Bd. II u. IV.)

Arndt, P., Die Handelsbeziehungen Deutschlands zu England und den englischen Kolonien. Berlin 1900.

Barth, Th., Die handelspolitische Stellung der deutschen Seestädte. Berlin 1880. (Volkswirtsch. Zeitfragen, Heft 9.)

Bayerndörffer, A., Der auswärtige Handel Englands und Deutschlands: Ann. d. D. Reichs, Jahrg. 1885.

Bismarck. Die Reden des Ministerpräsidenten und Bundeskanzlers Grafen von Bismarck im preufsischen Landtage, im Reichstage des Norddeutschen Bundes und im Deutschen Zollparlament, 1868—1870. Kritische Ausgabe besorgt von Horst Kohl. Stuttgart 1893.

Bley, Fritz, und Max **Grabein,** Britische und deutsche Handelspolitik. Ein Mahnruf in ernster Stunde. Leipzig 1899.

Borgius, W., Deutschland und die Vereinigten Staaten. Ein handelspolitischer Rückblick bei Eröffnung des internationalen Handelskongresses zu Philadelphia. Berlin 1899. (Schriften der Centralst. f. Vorber. v. Handelsvertr., Heft 8.)

Brandt, M., China und seine Handelsbeziehungen zum Auslande, mit besonderer Berücksichtigung der deutschen. Berlin 1899. (Schriften der Centralst. für Vorbereitung v. Handelsvertr., Heft 5.)

Busley, C., Der Kampf um den ostasiatischen Handel. Vortrag. Berlin 1897. (Mit 1 Karte u. 18 Tabellen.) (Veröffentlichung der Deutschen Kolonialgesellschaft.)

Clarke, G. Sydenham, Germany as an naval power: Nineteenth Cent. N° 267, May 1899.

Fisk, G. M., Die handelspolitischen und sonstigen völkerrechtlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Ver. Staaten von Amerika. Stuttgart 1897. (Münchener volksw. Studien, Stück 20.)

Fitger, E., Die Zunahme der Bevölkerung Deutschlands und die Handelsvertragspolitik. Berlin 1897.

Francke, L., Deutschlands Wettkampf mit England und Frankreich auf dem Weltmarkte. Berlin 1889.

Haller, K., Die Förderung des deutschen Ausfuhrhandels, namentlich nach Amerika. 2 Vorträge. Berlin 1895. (A. u. d. T.: Volkswirtschaftliche Zeitfragen, Heft 132.)

Handel, auswärtiger, des deutschen Zollgebietes nach Herkunfts- u. Bestimmungsländern in den Jahren 1880—1896, hrsg. vom Reichsamt des Innern. 24 Hefte. Berlin 1897.

Handelsbeziehungen, die deutsch-amerikanischen: Deutsche Agrarzeitung, Jahrg. V, Heft 2, Berlin 7. I. 1900.

Handelskommission, die deutsche, in Ostasien: Handelsmuseum, Bd. XII. Wien 1897.

Handelspolitik des Deutschen Reichs vom Frankfurter Frieden bis zur Gegenwart. Berlin 1899.

Holländer, L., Die Lage der deutschen Mühlenindustrie unter dem Einflusse der Handelspolitik 1879 – 1897. Stuttgart 1898. (Münchener volksw. Studien, Band XXIX.)

Jahrbuch für Deutschlands Seeinteressen. Berlin 1899. Mit graphischen Tafeln etc.

Kirchhoff, A., Die Südseeinseln und der deutsche Südseehandel. Heidelberg 1880.

Krieger, M., Ueber die Handelsunternehmungen in unseren Südseekolonien: Beiträge zur Kolonialpolitik, Jahrg. I, Heft 3. Berlin 1899.

Monaghan, Deutschlands Weltpolitik und Welthandel in den letzten 30 Jahren: Beiträge zur Kolonialpolitik, Jahrg. I, Heft 4. Berlin 1899.

Mohr, K. P., Die deutsche Aufsenhandelspolitik: Gegenwart, Jahrg. XXVIII. Berlin 1899. Nr 51.

Oechelhaeuser, W., Die deutsch-ostafrikanische Centralbahn. Berlin 1899. Mit einer Uebersichtskarte.

Pallmann, R., Der deutsche Exporthandel der Neuzeit und die amerikanische Konkurrenz. Hamburg 1881.

v. Poschinger, H., Fürst Bismarck und der Bundesrat des deutschen Zollvereins: Deutsche Rev., Jahrg. XXI. Breslau 1896.

—, Fürst Bismarck als Volkswirt. 3 Bde. Berlin 1889—1891. (A. u. d. T.: Dokumente zur Geschichte der Wirtschaftspolitik Bd. 1, 3 u. 5.)

Prager, E., Der Reichstag und Deutschlands Südseepolitik: Beiträge zur Kolonialpolitik, Jahrg. I, Heft 2. Berlin 1899.

Raché, P., Was thut Deutschland für seinen Aufsenhandel? Berlin 1899.

v. Richthofen, F., Schantung und seine Eingangspforte Kiautschou. Berlin 1899. Mit Lichtdrucktafeln u. 6 Karten.

Sartorius, A. v. Waltershausen, Deutschland und die Handelspolitik der Ver. Staaten von Amerika. Berlin 1898. (Schriften der Centralst. f. Vorbereitung von Handelsvertr., Heft 2.)

Schäfer, D., Deutschland zur See. Eine historisch-politische Betrachtung. Jena 1897.

Seelhorst, G., Die deutsche Ware auf dem Weltmarkt. Ein Beitrag zur Exportfrage. Augsburg 1883.

v. Stengel, K. F., Deutsche Kolonialpolitik. Barmen 1900. (Aus d. Münchener allg. Ztg., Wissensch. Beilage, 1899, Nr 59 u. 60.)

Ströll, Ueber die wirtschaftlich-politischen Beziehungen Deutschlands zu Rumänien: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. 1895, S. 1147 ff. Leipzig.

Tischert, G., Fünf Jahre deutscher Handelspolitik (1890—1894). Leipzig 1898.

Wagner, Hans, Die Verkehrs- und Handelsverhältnisse in Deutsch-Ostafrika. Frankfurt a/O. 1896.

Worms, E., La politique commerciale de l'Allemagne. Paris 1895. (Table des matières: Prolégomènes. — Ère protectrice. — Résultats de la protection. — Autres résultats. — Réminiscences et prévisions. — Le nouveau cours. — Théorie. — Suite du nouveau cours. — Epilogue § 1 à 3. —)

Zimmermann, A., Geschichte der preufsisch-deutschen Handelspolitik, aktenmäfsig dargestellt. Oldenburg 1892.

Zoepfl, G., Auswärtige Handelspolitik und innere Verkehrspolitik. Berlin 1900.

3. Oesterreich-Ungarn.

v. Bazant, J., Die Handelspolitik Österreich-Ungarns 1875 bis 1892 in ihrem Verhältnis zum Deutschen Reiche und zu dem westlichen Europa. Leipzig 1894.

Beer, Ad., Die österreichische Handelspolitik im neunzehnten Jahrhundert. Wien 1891.

Eglauer, Th., Zoll- und Staatsmonopolsordnung, nebst Zollgesetz und Vorschriften betr. die Statistik des auswärtigen Handels, sowie nebst allen Durchführungsbestimmungen hiezu, nach dem gegenwärtigen Stande der Gesetzgebung aus den Gesetzesmaterialien und der Litteratur erläutert. Wien 1893.

Erichsen, P., Die ostindische Mission der Triester Börse. Summarischer Bericht. Triest 1846.

Exportenquete des österreichisch-ungarischen Exportvereins am 14. u. 15. IV. 1898. Wien, Selbstverlag des Vereins, 1898.

Gelcich, E., Die ersten Handelsunternehmungen Oesterreichs nach Ostasien: Oesterr.-Ung. Revue, Jahrg. 1887. Wien.

Jeiteles, J., Zehn Jahre nach dem Handelsvertrage. Volkswirtschaftliche Studien. Wien 1864.

Kofler, A., Die neuen Handelsverträge mit Deutschland, Italien, Belgien und der Schweiz. Studie über deren wirtschaftliche Bedeutung unter besonderer Berücksichtigung der Interessen des Landes Tirol. Innsbruck 1892.

Mandello, K., Wirksamkeit des kön. ungarischen Handelsministers im Jahre 1890. (Handel, Industrie, Verkehrswesen.) Amtlich überprüfter Auszug aus dem Jahresberichte des Handelsministers. Redigiert von K. M. Berlin 1892.

v. Matlekovits, A., Baron Wüllmersdorf und die Entwicklung des Freihandels in der österreichisch-ungarischen Monarchie: Oest.-Ung. Revue, Jahrg. 1890.

—, Die Zollpolitik der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1850 bis zur Gegenwart. Budapest 1877.

—, Die Zollpolitik der österreichisch-ungarischen Monarchie und des deutschen Reiches. Wien 1891.

Oesterreichs künftige Handelspolitik vom Standpunkte der Industrie. Vorbericht, erstattet auf dem 11. Verbandstag des Centralverbandes der Industriellen Oesterreichs. Wien 1900.

Peez, Alex., Zur neuesten Handelspolitik. 7 Abhandlungen. Wien 1895.

Singer, B., Unsere Orientinteressen. Eine Studie. Wien 1878.

Stellung, die, Oesterreich-Ungarns im Importhandel Palästinas: Handelsmuseum, Bd. X, Nr 32. Wien 1896.

4. England.

Ashley, W. J., The Tory origin of free trade policy: Quart. Journ. of Econ., July 1897. London.

Bley, Fritz, und Max **Grabein,** Britische und deutsche Handelspolitik. Ein Mahnruf in ernster Stunde. Leipzig 1899.

Chapman, S. J., The history of trade between the United Kingdom and the United States, With special reference to the effects of tariffs. London 1899.

Commercial, future, the: 1. International struggle for life. 2. The commercial sovereignty of the seas by Benj. Taylor: Fortnightly Rev., 1899. February.

Cross, J. W., British trade in 1898: a warning note: Ninet. Cent. N° 267, May 1899.

(Denman), Treatise upon the trade of Gr. Britain to Africa. By an African merchant. London 1772.

Dunckley, H., The charter of the nations or, free trade and its results; essay on the recent commercial policy of the Un. Kingdom. London 1854. (Price-essay.)

Foreign trade competition. Opinions of Her Maj. diplomatic and consular officers on British trade methods. London 1898. (Parl. paper.)

François, G., Trente années de libre-échange en Angleterre: Journ. d. Econom., 53e année. Paris 1894.

Gastrell, W. S. H., Our trade in the world in relation to foreign competition 1885 to 1895. London 1897.

Meinberg, H., Das Gleichgewichtssystem Wilhelms III. und die englische Handelspolitik. Berlin 1869.

Mongredien, A., Free trade and English commerce. London 1888.

Mun, Th., England's treasure by foreign trade, or, the balance of our foreign trade is the rule of our treasure. Glasgow 1755.

Peez, A., Sieben handelspolitische Briefe aus England. Leipzig 1863.

Powers, H. H., Expansion and protection: Quart. Journ. of Econ., vol. XIII. London 1899.

O'Reilly, T. E., The imperial tariff, 1895—96. Containing the laws and regulations governing the importation and warehousing, as well as the exportation or transhipment of all kinds of merchandise. (XXVIIIth year of publication.) London 1895.

Richelot, Histoire de la réforme commerciale en Angleterre. Paris 1853.

Schilder, S., Imperialistische Handelspolitik in England: Handelsmuseum, Jahrg. XIV. Wien 1899.

Schmoller, G., Die englische Handelspolitik des 17. u. 18. Jahrh.: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. XXIII, Heft 4. Leipzig 1899.

Wells, D. A., On free trade and free enterprise. London 1873.

Wilson, A. J., Trade prosperity and government waste: Contemp. Review, April 1899.

Worthington, T., Conditions and prospects of British trade in certain South American countries. 2 parts: Chile and Argentine Republic. London 1898.

Blyth (Mrs.), Sketches made in Germany. (6 Artikel in Nineteenth Cent., years 1896—1899.)

Burgis, E., Perils to british trade: how to avert them. London 1895.

Cox, Harold, Are we ruined by the Germans? London 1897. (Reprinted from the „Daily Graphic".)

Gibbins, H. de B., Made in Germany and how to stop it: Fortnightly Rev., 1899, June.

Malleson, G. B., Rivalry of England and Russia: Nation. Rev., February 1887.

Williams, E. E., Made in Germany. London 1896. (Gesammelte Artikel aus der „New Review" über Handelsrivalität zwischen England und Deutschland. Inhalt: Iron and steel. — Ships, hardware, and machines. — Textiles. — Chemicals. — The lesser trades. — Why Germany beats us. — What we must do to be saved.)

5. Holland und Belgien.

Beleuchtung des Kampfes über Handelsfreiheit und Verbotsystem in den Niederlanden gegründet auf eine Darstellung des Getreidehandels und der allgemeinen Handelsverhältnisse. Amsterdam 1828.

van den Bogaerde de Ter-Brugge, A. J. L., Essai sur l'importance du commerce, de la navigation et de l'industrie dans les provinces formant le royaume des Pays-Bas, depuis les temps les plus reculés jusqu'en 1830. 3 tomes. La Haye 1844—45.

Mahaim, E., La politique commerciale de la Belgique: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

de Réus, H., und G. S. **Endt,** Die Handelspolitik der Niederlande in den letzten Jahrzehnten: Schriften des V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

Vues politiques sur le commerce, ouvrage dans lequel on traite particulièrement des denrées, et où l'on propose de nouveaux moyens pour encourager l'agriculture et les arts, et pour augmenter le commerce général du royaume. Amsterdam 1759.

6. Frankreich.

Aubert, G., A quoi tient l'infériorité du commerce français; Comment y remédier. Paris 1900.

Carette, E., Du commerce de l'Algérie avec l'Afrique centrale et les Etats barbaresques. Réponse à la note de M. Jules de Lasteyrie sur le commerce du Soudan. Paris 1844.

Causes, des, de la stagnation du commerce extérieur de la France et des remèdes etc. (Discussion.): Journ. d. Econ., 55e année. Paris 1897.

Hantute, Du libre échange et des résultats que l'adoption de ce système aurait pour l'agriculture, le commerce, l'industrie et la marine de la France. Paris 1847.

Kempf, J. K., Die Handelspolitik Frankreichs seit 1860. Freiburg i. B. 1883.

Lexis, W., Die französischen Ausfuhrprämien im Zusammenhange mit der Tarifgeschichte und Handelsentwicklung Frankreichs seit der Restauration. Bonn 1870.

Ottiker, A., Die Handelspolitik und der auswärtige Handel Frankreichs: Handelsmuseum, Bd. XIII, Nr. 9 v. 3. III. 1898.

Reyer, C., Ansichten der neuesten französischen und sächsischen Handelsverhältnisse. Dresden 1811.

Roche, J., Relations commerciales de la France et de l'étranger. Documents rassemblés par J. R. Paris 1898.

Rochette, A., Etude sur les rapports commerciaux de la France et de ses colonies. Paris 1897.

Thomassy, R., Des relations politiques et commerciales de la France avec le Maroc. Paris 1842.

Tschaggeny, B., Traité du commerce de la France avec l'Europe, ou essays théoriques sur les opérations réunies en marchandises et en banque etc. Paris 1817.

Thierry-Mieg, C., La France et la concurrence étrangère. Paris 1884.

7. Italien.

Goretti, L., L'Italia ed il commercio d'esportazione in Levante. Torino 1899.

Solimbergo, G., Della navigazione e del commercio alle Indie orientali. Relazione di viaggio a S. E. il Ministro del commercio. Roma 1877.

Sombart, W., Die Handelspolitik Italiens: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

8. Spanien.

de Christophoro d'Avolos, F. A., Essai sur le commerce et les intérêts de l'Espagne et de ses colonies. Paris 1819.

De l'Espagne et de ses intérêts commerciaux. Paris 1820.

Handelspolitik Spaniens und Frankreichs in den letzten Jahrzehnten: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 51. Leipzig 1893.

Informe acerca del comercio español con la Gran Bretaña en 1894 y con la república Argentina en 1895. Madrid 1896.

9. Schweiz.

Ende, das, des schweizerischen Zollkrieges: Handelsmuseum, Bd. X, Nr. 28. Wien 1895.

Frey, E., Die schweizerische Handelspolitik der letzten Jahrzehnte: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Berlin 1892.

v. Gonzenbach, A., Darstellung der Handelsverhältnisse zwischen der Schweiz und Frankreich während des Jahres 1840, samt einem Rückblick auf die Verträge, Gesetze und Verordnungen, durch welche die gegenseitigen Handels- und Verkehrsbeziehungen bisher geregelt worden sind. Bern 1842.

Peyer, J. (im Hof, Zürich), Zur schweizerischen Handelspolitik: Schweiz. Bll. für Wirtsch.-etc.-Polit., IV. Jahrg. Nr. 6, Bern 1896.

Stöpel, F., Die Industrie und Handelspolitik der Schweiz. Frankfurt a/M. 1876.

10. Skandinavien.

Fahlbeck, Die Handelspolitik Schwedens und Norwegens: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

Scharling, W., Die Handelspolitik Dänemarks 1864—1891: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

Villaume, Ch. A., Dänemarks Handelslage, und was dieser Staat in der handelnden Welt ist und werden kann etc. Kopenhagen 1817.

11. Rufsland.

v. Hesse-Wartegg, Korea. Dresden 1895. (Aus dem Inhalte: Wŏnsom und die russischen Interessen in Korea.)

Rufslands Handelsbestrebungen in Ostasien und die Erfolge der chinesischen Konkurrenz: Handelsmuseum, Bd. X, Nr. 28. Wien 1895.

Wittschewsky, Die russische Zoll- und Handelspolitik der letzten Jahrzehnte: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

12. Balkanstaaten.

de Hagemeister, Jul., Mémoire sur le commerce des ports de la Nouvelle Russie, de la Moldavie et de la Valachie. Odessa 1835.

Handelspolitik, die, der Balkanstaaten Rumänien, Serbien und Bulgarien in den letzten Jahrzehnten: Schriften d. Vereins f. Sozialpol., Bd. 51. Leipzig 1893.

Rommenhöller, C. G., Rumenië. Handelspoliteke studie. Uitgeg. bij gelegenheid van de opening der eerste directe stoomvaartverbinding der Rumeensche spoorwegen tusschen Rumenië en de haven van Rotterdam. Rotterdam 1898.

13. Amerika (Ver. Staaten, Argentinien, Brasilien).

Chapman, Sydney, J., The History of trade between the United Kingdom and the United States. With special reference to the effects of tariffs. London 1899.

Curtis, W. Eleroy, Trade and transportation between the United States and Spanish America. Washington 1889.

Entwickelung, die, der amerikanischen Handelspolitik und der neue Zolltarif: Handelsmuseum, Bd. XII. Wien, August 1897.

Forsyth, J., Report to the Senate, relative to the nature and extent of the privileges and restrictions of the commercial intercourse of the United States with all foreign nations. (Washington) 1839.

Leclerc, Max, Mac Kinley et la guerre économique: Au Capitole. La guerre économique. Un plan de défense. Le caractère et les moeurs: Choses d'Amérique. Paris 1891.

Loewy, W., Die wahren Beweggründe der Mc Kinley-Bill. Leipzig 1892.

Mayo-Smith und E. R. A. **Seligman,** The commercial policy of the Un. St. of America, 1860—1890: Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. 49. Leipzig 1892.

Rabbeno, Ugo, The American commercial policy. Three historical essays. 2nd edition. London 1895. (Contents: The english commercial policy in the North American colonies. — The causes of the commercial policy of the United States. — The theory of protectionism in the United States and the historical circumstances of its development.)

Schuyler, E., American diplomacy and the furtherance of commerce. New York 1886. (Contents: Our consular system. — The free navigation of rivers and seas. — Neutral rights. — The fisheries. — Commercial treaties.)

Simon, C., Der Export landwirtschaftlicher und landwirtschaftlich-industrieller Artikel aus den Ver. Staaten von Amerika und die deutsche Landwirtschaft. Studie. Leipzig 1899.

Handel und Handelspolitik in Brasilien: Handelsmuseum, Bd. XIV, Nr. 51. Wien 1899.

Märtens, P., Die Stellung Süd-Amerikas im Welthandel: Süd-Amerika unter besonderer Berücksichtigung Argentiniens. Berlin 1898.

14. Türkei und Persien.

v. Bersevitsy, G., Ansicht des asiatisch-europäischen Welthandels nach dem jetzigen Zeitbedürfnis betrachtet. Pest 1808.

Gödel, R., Ueber den pontischen Handelsweg und die Verhältnisse des europäisch-persischen Verkehrs. Wien 1849.

v. Hagemeister, J., Der europäische Handel in der Türkei und in Persien. Riga 1838.

15. China.

Beresford, Ch., The break-up of China, with an account of its present commerce, etc. London 1899.

v. Brandt, M., China und seine Handelsbeziehungen zum Auslande, mit besonderer Berücksichtigung der deutschen. Berlin 1899.

Exner, A. H., Die Einnahmequellen und der Kredit Chinas, nebst Aphorismen über die deutsch-ostasiatischen Handelsbeziehungen. Berlin 1897.

Hedde Isidore, Ed. Renard, A. Haussmann et **N. Rondot,** Etude pratique du commerce d'exportation de la Chine. Paris 1848.

Kerckhoff, Die Entwicklung der chinesischen Vertragshäfen: Arch. f. Post etc., Jahrg. 1896, Nr. 19 u. 20. Berlin.

IV. Die Zölle als Mittel der äufseren Handelspolitik

(mit Ausschlufs der gesamten gesetzgeberischen, administrativen und technischen Zolllitteratur).

1. Allgemeines und Einleitendes.

Bladé, Et., Entrepôt, douane: Léon Say, Dict. des financ., vol. II, pag. 122 ff. Paris 1894.

Block, Entrepôt, transit, douane: Dictionn. de l'administr. franç. 3. éd. Paris 1891.

Cohn, G., Finanzwissenschaft (System, Bd. II), S. 495 ff. Stuttgart 1889.

Eheberg, K. Th., Finanzwissenschaft 5. Aufl. S. 299 ff. Leipzig 1898.

v. Heckel, Max, Zölle, Zollwesen: Elster, WBuch d. Volkswirtsch., Bd. II, S. 938 ff. Jena 1898.

v. Hock, C., Oeffentliche Abgaben und Schulden. Stuttgart 1863.

Hoffmann, J. G., Die Lehre von den Steuern, S. 339/471. Berlin 1840.

Lehr, J., Zölle: H. W. B. d. St., Bd. VI, S. 827 ff. Jena 1894.

v. Mayr, Zölle: Stengels WB. d. Deutsch. VerwR., Bd. II, S. 937 ff. Freiburg i. B. 1890.

Pils, Zollrecht: Oesterr. StaatsWB. Bd. II, 2, S. 1588 ff. Wien 1897 (meist nur auf Oesterreich-Ungarn bezüglich).

Rau, K. H., Grundsätze der Finanzwissenschaft. 3. Ausg. §§ 443—462. Leipzig 1855.

Riecke, K. V., Zölle: Schönberg, Handb., 3. Aufl., S. 429 ff. Tübingen 1891.

Roscher, W., Zollsystem, Steuern und Zölle: System, Bd. IV, 1. 3. Aufl. §§ 95—105. Stuttgart 1886.

Schäffle, A., Grundsätze der Steuerpolitik. Tübingen 1880, S. 368 ff.

—, Die Steuern: Hd.- u. Lehrb. d. Staatsw., Bd. III, S. 2 ff. Leipzig 1897.

v. Stein, L., Der Zoll. Begriff und System, Zollverwaltung, Zollpolitik: Finanzwissenschaft II, 2. 5. Aufl. Leipzig 1886, S. 372 ff.

Vocke, W., Geschichte der Steuern des britischen Reiches (darin über Zölle S. 281 ff.). Leipzig 1867.

Wagner, Ad., Zölle: Bluntschli u. Brater, StWB., Bd. XI, S. 340 ff. Stuttgart 1870.

---

v. Aufsefs, Zollverwaltung: v. Holtzendorffs Rechtslexikon, Bd. III, 2. S. 1441 ff. Leipzig 1881.

Grunzel, Jos., Die Zollpolitik der europäischen Staaten, Artik. 1—3: Finanzzölle, Agrar- und Industrieschutzzölle: Handelsmus. Bd. XIV. Wien 1899.

Lang, L., Die internationale Zollpolitik der Zukunft: Oest.-ung. Rev., XXV. Bd. Wien 1899.

Zusammenstellung, systematische, der Zolltarife des In- und Auslandes, zusammengestellt vom Reichsamt des Innern, 3 Bände. Berlin 1898.

2. Internationale Zollverbände.

Deliliers, F. Maria, Della utilità di una lega doganale Germanica-Austro-Italica. Milano 1852.

Faucher, Léon, L'Union du Midi. Association des douanes entre la France, la Belgique, la Suisse et l'Espagne, avec une introduction sur l'Union commerciale de la France et de la Belgique. Paris 1842.

de La Nourais, P. A., De l'Association douanière entre la France et la Belgique etc. Paris 1842.

de Kaufmann, Rich., L'Association douanière de l'Europe centrale. Etude. Paris 1886.

3. Zur Geschichte des deutschen Zollwesens.

Biedermann, K., Der Plan einer deutschen Zolleinheit im XVI. Jahrh.: Viert. f. Volksw., XX. Jahrg. 4. Bd. Berlin 1883.

—, Das deutsche Zollwesen im Mittelalter: Viertelj. f. Volksw., Jahrg. XX. Berlin 1883.

Böhmer, J. F., Das Zollwesen (in Deutschland) geschichlich beleuchtet. Frankf. a. M. 1832.

Falke, Joh., Die Geschichte des deutschen Zollwesens. Von seiner Entstehung bis zum Abschlufs des deutschen Zollvereins. Leipzig 1869.

Mollwo, C., Die ältesten lübischen Zollrollen. Lübeck 1894.

Nuglisch, Ad., Das Zollregal unter Karl IV.: Das Finanzwesen des Deutschen Reiches unter Kaiser Karl IV. S. 82 ff. Strafsburg 1899.

Sommerlad, J., Die Rheinzölle des Mittelalters. Halle a. S. 1894.

Wetzel, E., Das Zollrecht der deutschen Könige von den ältesten Zeiten bis zur goldenen Bulle. Breslau 1893. (Untersuchungen z. dtsch. Staats- und Rechtsgesch., hrsg. von O. Gierke, Bd. 48.)

—, Das königliche Zollrecht bis zum Ausgange des 12. Jahrhdts. I. Teil. Berlin 1892.

4. Der Deutsche Zollverein.

Adler, Abraham, Die Entwicklungsgeschichte des deutschen Zollvereins. Festrede. Leipzig 1879.

Aegidi, L. K., Aus der Vorzeit des Zollvereins. Hamburg 1865.

— und A. **Klauhold,** Die Krisis des Zollvereins urkundlich dargestellt. Hamburg 1862. (Beilage zu dem „Staatsarchiv".)

Anschlufs Braunschweigs, der, an den Zollverein, dessen Gründe und nächste Folgen, nebst einigen anderen durch die Hannoversche Staatsschrift hervorgerufenen Betrachtungen. Eine Staatsschrift. Braunschweig 1844.

Asher, C. W., Der deutsche Zollverein, die Augsburger Allgemeine Zeitung und die neueste englische Zollgesetzgebung. Mit einem Nachtrage. Hamburg 1841.



Aufgabe, die, der Hansestädte gegenüber dem deutschen Zollverein, sowie in Bezug auf eine gemeinsame deutsche Handelspolitik. Hamburg 1847.

Beitrag zur Kritik der Zollvereinsgesetzgebung von einem praktischen Zollbeamten. Grimma 1845.

Beiträge zur Beurteilung der Zollvereinsfrage. Eine Sammlung amtlicher Aktenstücke. Berlin 1852.

v. Below, G., Zollverein: Elster, WBuch d. Volksw., Bd. II. S. 959 ff. Jena 1898.

Berichte, stenogr., über die Verhandlungen des durch die allerh. Verordnung vom 23. V. 1869 einberufenen Deutschen Zollparlaments. Von der Eröffnungssitzung am 3. VI. 1869 bis zur Schlufssitzung des Deutschen Zollparlaments am 22. VI. 1869. Berlin 1869.

Bienengräber, A., Statistik des Verkehrs und Verbrauchs im Zollverein für die Jahre 1842—1864. Nach den veröffentlichten amtlichen Kommerzialübersichten etc. dargestellt. Berlin 1868.

Böhtlingk, A., Der deutsche Zollverein, das Karlsruher Polytechnikum und die erste Staatsbahn in Deutschland. Karlsruhe 1899.

Bowring, John, Bericht über den deutschen Zollverband an Lord Viscount Palmerston. Auf Befehl ihrer Majest. beiden Parlamentshäusern vorgelegt. London 1840. A. d. Engl. übersetzt von F. G. Buek. Berlin 1840.

Braun, Karl, Die Männer des Zollvereins. Berlin 1881. (Volksw. Zeitfragen, Heft 20 u. 21.)

Brüggemann, K. H., Der deutsche Zollverein und das Schutzsystem. Ein Versuch zur Verständigung der Ansichten und für Ausgleichung der Interessen. Berlin 1845.

Bülow-Cummerow, Der Zollverein, sein System und dessen Gegner. Berlin 1844.

Dannenberg, J. F. H., Zur Reform des Zollvereins. (Wiederabdruck aus der „Hamburgischen Börsenhalle".) Hamburg 1872.

Denkschrift über Zollwesen und Zoll- und Handelsvereine in Deutschland; dann über die Klagen und Wünsche mehrerer Handelsstände in Bayern und Baden etc. Stuttgart 1831.

Deutschlands Zoll- und Handelseinigung mit Hinblick auf die österreichische Zollreform und die Dresdener Konferenzen. Regensburg 1851.

Differentialzoll-System, das, nach den bei mehreren Nordseestaaten Deutschlands zur Erörterung gekommenen Vorschlägen für die Errichtung eines deutschen Schiffahrts- und Handelsvereins. Neue Ausg. Hamburg 1847.

Differentialzölle, über, im Verhältnis des deutschen Zollvereins zu anderen Ländern (von H. L. B.). Frankfurt a. M. 1847.

Ditmar, W., Der deutsche Zollverein. 2. Aufl. 2 Bde. Leipzig 1867—68. (Bd. I. Geschichte und Organisation des Zollvereins — Bd. II. Die Gesetze, Verordnungen und Verträge.)

Duckwitz, A., Der deutsche Handels- und Schiffahrtsbund. 2. Aufl. Bremen 1848.

Eichhoff, J. J., Betrachtungen über den XIX. Artikel der deutschen Bundesakte nebst Andeutungen, wie im Gefolge desselben dem Handelsverkehr zwischen den verschiedenen Bundesstaaten Erleichterung zu verschaffen. Wiesbaden 1820.

Emminghaus, G., Ueber die Aufkündigung des mitteldeutschen Handelsvereins, als Rechtsfall. Weimar 1833.

Emminghaus, K. B. A., Entwicklung, Krisis und Zukunft des deutschen Zollvereins. Leipzig 1863.

v. Festenberg-Packisch, H., Geschichte des Zollvereins mit besonderer Berücksichtigung der staatlichen Entwicklung Deutschlands. Leipzig 1869.

Fischer, G. E., Ueber das Wesen und die Bedingungen eines Zollvereins: Jahrb. f. Nat., Bd. II, VII u. VIII. Jena 1864—67.

Gedanken über den deutschen Handelsverein und damit verwandte Gegenstände. Eine Vorlesung. Bremen 1820.

Glaser, J. C., Der Gewerbfleifs und der Handel des deutschen Zollvereins und die Mittel, sie zu heben. Leipzig 1846.

Handel, der, Hamburgs, durch dessen Anschlufs an den deutschen Zollverein gefördert. Hamburg 1841.



Handels- und Zollverfassung, die deutsche, und das Freihafensystem. Mit besonderer Rücksicht auf Hamburg etc. Frankf. a. M. 1848.

Hansemann, G., Die wirtschaftlichen Verhältnisse des Zollvereins. Insbesondere in Beziehung auf die Leinen-, Baumwollen- und Wollenindustrie. Berlin 1863.

Hansestädte, die, in ihrem Verhältnis zu den Staaten des Deutschen Zollvereins, besonders nach dem Abschlusse des Handelstraktats zwischen den letzteren und Holland. Hamburg 1839.

Hartmann, A. D., Der Zollverein gegenüber dem Handelsvertrage mit Frankreich. Berlin 1861.

(Hasselbach), Gedenkblatt zum 50. Jahrestage der Errichtung des deutschen Zollvereins. Berlin 1884.

Höfken, G., Belgien in seinen Verhältnissen zu Frankreich und Deutschland, mit Bezug auf die Frage der Unterscheidungszölle für den Zollverein. Stuttgart 1845.

—, Der deutsche Zollverein in seiner Fortbildung. Stuttgart 1842.

von der Horst, Erdwin, Hannover und der Zollverein. 1. u. 2. Heft. Hannover 1842—43.

Houth-Weber, F., Der Zollverein seit seiner Erweiterung durch den Steuerverein. Hannover 1861.

Junghans, K., Der Fortschritt des Zollvereins. Leipzig 1848.

Kiefeker, F., Die Politik des deutschen Zollvereins in Bezug auf Schiffahrt, Handel und Fischerei, und die Hansestädte. Hamburg 1843.

—, Der Zollverein und die Küstenstaaten Norddeutschlands. Hamburg 1844. („Eine Schrift, veranlafst durch den Abbruch der Verhandlungen über den Anschlufs des hannover-oldenburgschen Steuervereins an den Zollverein.“)

Krause, G. F., Der grofse preufsisch-deutsche Zollverein in besonderer Beziehung auf den Thüringischen Zollverband oder auszügliche Mitteilung der wichtigsten darauf Bezug habenden Traktaten, Verhandlungen, ... Gesetze, Ausgleichungen, Entschädigungen etc. Ilmenau 1834.

(Kühne, L.), Der Deutsche Zollverein während der Jahre 1834—1845. Berlin 1846.

(Mathy, K.), Betrachtungen über den Beitritt Badens zu dem deutschen Zollverein. Veranlafst durch die Denkschrift für den Beitritt Badens von C. F. Nebenius. Mit einem Anhang. Karlsruhe 1834.

Memorandum die Zoll- und Handelsverfassung Deutschlands betreffend. Bremen 1848.

Mucke, J. Rich., Zur Vorgeschichte des deutschen Zollvereins, insbesondere die Bestrebungen des mitteldeutschen Vereins gegen den preufsischen Zollverein. Leipzig 1869.

Nebenius, C. F., Denschrift für den Beitritt Badens zu dem zwischen Preufsen, Bayern, Württemberg, den beiden Hessen und mehreren andern deutschen Staaten abgeschlossenen Zollverein. Karlsruhe 1833.

—, Der deutsche Zollverein, sein System und seine Zukunft. Karlsruhe 1835.

—, Ueber die Zölle des deutschen Zollvereins zum Schutze der einheimischen Eisenproduktion. Karlsruhe 1842.

Neumann, Frz., Oesterreich und der Zollverein in den letzten fünfundzwanzig Jahren. Wien 1864.

Neun Briefe über den eventuellen Anschlufs Hamburgs an den Zollverein, von C—n. Hamburg 1845.

v. Nostitz-Drzewiecki, H., Das KReich Sachsen als Zollvereins- und Elbuferstaat. Leipzig 1847.

De La Nourais, P. A. de, et E. **Bères,** L'Association des douanes allemandes, son passé, son avenir; ouvrage augmenté des tarifs comparés de l'association allemande et de ceux de douanes françaises. Paris 1841.

Oechelhaeuser, W., Erinnerungen aus den Jahren 1848 bis 1850. Berlin 1892. (Gröfserenteils wirtschafts- und zollvereinsgeschichtlichen Inhalts.)

—, Der Fortbestand des Zollvereins und die Handelseinigung mit Oesterreich. Frankfurt a. M. 1851.

Protokolle über die Verhandlungen des Bundesrates des deutschen Zoll- u. Handelsvereins. Session 1868. Berlin.

Rau, K. H., Ueber die Krisis des Zollvereins im Sommer 1852. Heidelberg 1853.

Rechtfertigung der deutschen vaterländischen Baumwollspinnereien als Entgegnung der im Juni 1842 in Berlin etc. erschienenen anonymen Druckschrift: Der Schutzzoll auf fremde, in „den“ deutschen Zollvereinsstaaten eingehende Baumwolltwiste. (Stuttgart) 1842.

Regenauer, F. A., Beleuchtung des von den Abgeordneten des Handelsstandes norddeutscher Handels- und vereinsländischen Meſsplätze Frankfurt a. M. und Leipzig bearbeiteten und im November v. J. der deutschen Reichsversammlung vorgelegten Entwurfs zu einem Zolltarif für das vereinte Deutschland. Karlsruhe 1849.

Richelot, H., L'Association douanière allemande. Paris 1845.

Robolsky, H., Die Organisation des Zollvereins. Eine Darstellung des Gebietes, der Verfassung und der Gesetzgebung des Zollvereins. Berlin 1868. (Volksausgabe der Zollvereinsgesetze, Heft 1.)

Roscher, W., Zur Gründungsgeschichte des Zollvereins. Berlin 1870. (Sonderabdruck aus „Deutschland“ Bd. I.)

Rothenhöfer, G. Fr., Fünf handelspolitische Briefe über die Entwicklung des Zollwesens und insbesondere des Zollvereins in Deutschland. München 1863.

von Samson, H., Gustav Heinrich Kirchenpauer. Ein Lebens- und Charakterbild. Reval 1891. Mit Porträt Kirchenpauers und dem Anhang: Der Kampf um den Zollanschluſs Hamburgs. 90 SS. (Sonderabdruck aus der „Baltischen Monatsschrift“.)

Schreiben des kgl. (Hannoverschen) Gesamtministerii vom 28. III. 1865, die über die Fortdauer des Zollvereins geschlossenen Verträge betreffend. Hannover 1865.

Schutzzoll, der, auf fremde, in die deutschen Zollvereinsstaaten eingehende Baumwolltwiste, aus dem Gesichtspunkt der Weberei und Spinnerei beleuchtet. Berlin 1842.

Steinacker, K., Die politische und staatsrechtliche Entwicklung Deutschlands durch den Einfluſs des deutschen Zollvereins, etc. Braunschweig 1844.

Thieriot, J. Heinr., Welchen Einfluſs auf dem Felde des sächsischen Gewerbfleiſses und Handels hat der Anschluſs des KReichs Sachsen an den preuſsisch-deutschen Zollverein bis jetzt gehabt? Leipzig 1838. (Preisschrift.)

v. Treitschke, H., Die Anfänge des deutschen Zollvereins: Preuſs. Jahrbb. Bd. XXX. Berlin 1875.

—, Der letzte Akt der Zollvereins-Geschichte. 2. Aufl. Altona 1880.

Verfassung, die, des deutschen Zollvereins als Grundlage für die groſse Zoll- und Handelseinigung sämtlicher deutscher Bundesstaaten. Augsburg 1851.

Verhandlungen der I.—XIII. Generalkonferenz in Zollvereins-Angelegenheiten. 13 Bände: (I.) München 1836; (II.) Dresden 1838; (III.) Berlin 1839; (IV.) ebd. 1841; (V.) Stuttgart 1842; (VI.) Berlin 1843; (VII.) Karlsruhe 1845; (VIII.) Berlin 1846; (IX.) Wiesbaden 1851; (X.) Berlin 1854; (XI.) Darmstadt 1854; (XII.) Weimar 1856; (XIII.) Hannover 1858.

—, Uebersicht der auf der XIV. Generalversammlung des Zollvereins zur Verhandlung zu bringenden Gegenstände. o. O. u. J.

Verhandlungen der Ständeversammlung des Groſsherzogt. Baden i. J. 1835. Enthaltend die Protokolle der II. Kammer mit den Beilagen u. a.: IV. Protokollheft, die Verhandlungen über die Frage des Anschlusses Badens an den deutschen Zoll- und Handelsverein nebst den Kommissionsberichten und dem Zollstrafgesetze enthaltend. Karlsruhe (1836). [Nicht im Handel.]

Verständnis, zum, der Zollvereinskrisis und der Stellung der zu Darmstadt verbündeten Zollvereinsregierungen auf den Berliner Konferenzen, mit Rücksicht auf die amtlichen „Beiträge zur Beurteilung der Zollvereinsfrage“. Gieſsen 1852.

v. Viebahn, Statistik des zollvereinten und nördlichen Deutschlands. 3 Bde. Berlin 1858—68.

Wäre der Beitritt Badens zum Preuſsischen Zollverein wünschenswert? Von einem Badner. Konstanz 1834.

Weber, W., Der deutsche Zollverein; Geschichte seiner Entstehung und Entwicklung. Leipzig 1869; 2. Aufl. ebd. 1871.

Weisbrodt, G., Die Hannoversche Staatsschrift und der deutsche Zollverein. Berlin 1844.

Winter, A., Hannovers Aufgabe dem Zollverein gegenüber. 1.—3. Abteilung (soweit als erschienen). Hannover 1845—46.

Wurm, C. F., Zur Geschichte des deutschen Zollvereins. Zwei apokryphische Kapitel und ein prophetisches. Jena 1841.

—, Ueber die Hamburgische Erklärung am Bundestag, das deutsche Zollwesen betreffend etc. Hamburg 1833.

Zöppritz, Chr., Der Rückschritt des Zollvereins, nachgewiesen aus dem neuesten (Blend-)Werke des Herrn C. Junghanns in Leipzig betitelt: „Der Fortschritt des Zollvereins“ [s. o.]. Zugleich mit Kritik der Ansichten der Herren Dönniges, Brüggemann, Biersack und Smith, nebst der Handelsbilanz des deutschen Zollvereins. Frankfurt a./M. 1848.

Zollkonferenz, die, zu Berlin; die preufsische Erklärung vom 7. VI. und die deutsche Zolleinigung. Leipzig 1852.

Zollsystem, das jetzige, des deutschen Zollvereins mit besonderer Rücksicht auf die neuen Garnzoll-Erhöhungen beleuchtet von einem rheinpreufsischen Fabrikanten. Berlin 1847.

Zollverband, über den deutschen: Der Ursprung und das Fortschreiten des kommerziellen Systems von Preufsen, und die daraus hervorgegangene Vereinigung der Mehrzahl der deutschen Staaten zu einer Gleichstellung der Zölle und Douanen; die Ausdehnung dieses Verbandes, und sein Einflufs auf den Verkehr mit den angrenzenden Ländern und auf die Handelsinteressen Grofsbritanniens etc. Aus dem Englischen von C. C. Becher. Köln u. Aachen 1835.

Zollverein, der, und dessen Verhandlungen mit Hannover. Berlin 1844.

Zollverein Deutschlands, der, und die Krisis, mit welcher er bedroht ist. Heft 1 u. 2. Braunschweig 1862.

Zollverein, der grofse, deutscher Staaten und der Hannover-Oldenburgsche Steuerverein am 1. I. 1844. Eine Staatsschrift mit Belegen. Hannover 1844.

—, Bemerkungen auf Veranlassung der k. Hannoverschen Staatsschrift: „Der grofse Zollverein deutscher Staaten etc. am 1. I. 1844.“ Berlin 1844.

Zollvereinsfragen Anfang 1846. Die Zölle auf Garn. Die Belange der preufsischen Ostseeprovinzen. Das Schiffahrtsgesetz. Die Note des Grafen Aberdeen. Die Tarifvorschläge von Sir Rob. Peel. Berlin 1846.

5. Zur Propaganda für die österreichisch-deutsche Zoll- und Handelseinigung.

Anschlufs an Deutschland, auch Anschlufs an den Zollverein? Eine Lebensfrage für Oesterreich. Patriotische Stimme zur Beherzigung des Handelsministeriums und des Reichstages von einem Vaterlandsfreunde. Wien 1848.

Becher, Siegfr., Die deutschen Zoll- und Handelsverhältnisse in ihrer Beziehung zur Anbahnung der österreichisch-deutschen Zoll- und Handelseinigung. Leipzig 1850.

Denkschriften, die, des österreichischen Handelsministers, über die österr.-deutsche Zoll- und Handelseinigung, beleuchtet mit Rücksicht auf die Neugestaltung des deutschen Bundes. Wien 1850.

Feilbogen, Sigm., Geplante Zollunionen mit dem Deutschen Reiche: Handelsmuseum, Jahrg. XIV. Wien 1899.

Hübner, O., Die Zolleinigung und die Industrie des Zollvereins und Oesterreichs. Berlin 1850.

Hugo, F., Die österreichisch-deutsche Zoll- und Handelseinigung. Ein Wort für Bürger und Landmann. Meifsen 1850.

v. Kossuth, L., Ungarns Anschlufs an den deutschen Zollverband. Votum. Aus dem Ungarischen des „Pesti Hirlap“ übertragen von G. St. Leipzig 1842.

Neumann, Frz., Oesterreich und der Zollverein in den letzten fünfundzwanzig Jahren. Wien 1864.

Oesterreichs Eintritt in den deutschen Zollverein. Eine Stimme aus Mittel-Deutschland für die Einigung mit Oesterreich im Interesse Deutschlands. Döbeln 1862.

Peez, A., Zollvertrag mit Deutschland oder wirtschaftliche Autonomie? Wien 1879.

Richter, Fr., Denschrift des böhmischen Gewerbvereins über den Anschlufs Oesterreichs an den teutschen Zollverein. Prag 1848.

Strache, Ed., Oesterreichs Beitritt zum deutschen Zollverein. Denkschrift aus Anlafs der Beratungen über den preufsisch-französischen Handelsvertrag. (Wien) 1862.

Walcker, K., Die Frage der Zolleinigung mit Oesterreich-Ungarn. Leipzig 1892.

Wertheim, Fr., II. Bericht über Angelegenheiten des ständigen Ausschusses des deutschen Handelstages. Erstattet an die nieder-österr. Handels- und Gewerbekammer in Wien. Wien 1861.

—, Bericht über die III. Versammlung des bleibenden Ausschusses des deutschen Handelstages zu Berlin, vom 14. u. 17. VIII. 1862: Zolleinigungsfrage. Erstattet an die n.-österr. Handels- u. Gewerbekammer in Wien. Wien 1862.

—, Bericht über die österreichischen Vorschläge zur Zolleinigung mit Deutschland. Im Auftrage des bleibenden Ausschusses des deutschen Handelstages als Vorlage seiner Beratungen in München erstattet. München 1862.

6. Zollpolitik des Deutschen Reichs.

Abdruck der das Recht der freien Städte Lübeck und Hamburg auf Fortdauer des zollfreien Transitverkehrs zwischen beiden Städten durch das Holsteinische Gebiet betreffenden Urkunden. o. O. 1838.

Albert, J. Bapt., Bayerns Zollwesen aus den ältesten bis auf unsere Zeiten nach seinen Hauptperioden bearbeitet. München 1829.

v. Aufsefs, O., Die Zölle und Steuern sowie die vertragsmäfsigen auswärtigen Handelsbeziehungen des Deutschen Reiches. 5. Aufl. neu bearbeitet und vervollständigt von K. Wiesinger. München 1900.

Bergius, K. Jul., Ueber Schutzzölle mit besonderer Beziehung auf den preufsischen Staat und den Zollverein. Breslau 1841.

Denkschrift der grofsh. hessischen Regierung, die Ermäfsigung der Rheinzölle betreffend. Darmstadt (1859, Juni).

Denkschrift über die künftige Handelspolitik und Zollverfassung Deutschlands (von H. Börner und H. Klein). Siegen 1848.

Denkschrift der kgl. sächsischen Zoll- und Steuerdirektion. Leipzig 1884.

Denkschrift über die Reform des Zollverfahrens dem Ausschusse d. dtschn. Handelstages als Vorlage eingereicht v. dem Vorsteheramt der Kaufmannschaft zu Königsberg. Königsberg 1868.

Deutsch-russische Zollkrieg, der, und das Spekulantentum, beleuchtet von einem Russen. Berlin 1893. (Herausgegeben vom „Bund der Landwirte".)

v. Dombrowski, E., Der landwirtschaftliche Schutzzoll in Deutschland. Reflexionen über die Motive zur Einführung desselben und über die gemeinnützigen Ziele, deren erfolgreiche Erstrebung dieser Zoll ermöglicht, wenn er eine angemessene Höhe hat. Berlin 1888.

Fahrenbacher, Die deutschen Zölle. Ansbach 1879.

Freymark, H., Zur preufsischen Handels- und Zollpolitik von 1648—1818. Halle 1897.

Goldfeld, J., Deutschlands Zoll- und Handelspolitik. Ein Beitrag zur Kritik des Bismarck'schen Schreibens vom 15. XII. 1878. Leipzig 1879.

Havenstein, P., Die Zollgesetzgebung des Reichs, enthaltend das Vereinszollgesetz nebst Kommentar und Nebengesetzen, den Zolltarif mit Abänderungen durch die Handelsverträge, den deutsch-österreichischen und deutsch-schweizerischen Handelsvertrag. Berlin 1892.

v. Kardorff-Wabnitz, W., Gegen den Strom! Eine Kritik der Handelspolitik des Deutschen Reichs an der Hand der Carey'schen Forschungen. Berlin 1875.

Knauer-Groebers, F., Contra Delbrück oder Finanzzöllner gegen Freihändler und Schutzzöllner in Beziehung auf den Getreidezoll. Berlin 1879.

Krökel, K., Das preufsisch-deutsche Zolltarifsystem in seiner historischen Entwicklung seit 1818. 2 Teile (I. Text, II. Tabellenwerk). Jena 1881.

Krug, L., Das preufsische Zollgesetz, die preufsische Staatszeitung und der Zeitgeist. Ein kritischer Versuch. Leipzig 1819.

Leidhecker, Die Zölle und indirekten Steuern in Elsafs-Lothringen. Strafsburg 1877.

Mamroth, K., Die Entwickelung der österreichisch-deutschen Handelsbeziehungen 1849—1865. Berlin 1887.

Ockhart, J. F., Geschichtliche Darstellung, der früheren und späteren Gesetzgebung über Zölle und Handelsschiffahrt des Rheins. Mainz 1818.

Osiander, H. F., Betrachtungen über den preufsischen Zolltarif und deutsche Handelsinteressen. Stuttgart 1837.

v. Poschinger, Fürst Bismarck als Volkswirt. 3 Bde. Berlin 1889—1891. (A. u. d. T.: Dokumente zur Geschichte der Wirtschaftspolitik Bd. 1, 3 u. 5.)

Revision, zur, des deutschen Zolltarifgesetzes: Handelsmuseum. Bd. XIV. Wien 1899.

Richter, Eugen, Die Zollprojekte des Reichskanzlers. Rede, gehalten in der Reichstagssitzung vom 15. III. 1879. Berlin 1879.

Röhrich, W., Das Finanz- und Zollprogramm des Fürsten Bismarck vom 15. XII. 1878. Stuttgart 1879.

Scherer, H., Der Sundzoll, seine Geschichte, sein jetziger Bestand und seine staatsrechtlich-politische Lösung. Nebst einem Anhang: Ueber die Sundzollfreiheit der pommerschen und preufsischen Städte. Berlin 1845.

Schneider, A., Der deutsche Zolltarif und seine Anwendung. Berlin 1879.

Soetbeer, Ad., Des Stader-Elbzolles Ursprung, Fortgang und Bestand. Eine publizistische Darstellung. Hamburg 1839.

Vereinszollgesetz der freien Stadt Frankfurt. Frankfurt a. M. 1836.

Verhältnis der Zollsätze zum Werte der Wareneinfuhr in den Dreibundstaaten. Separatausgabe der „Deutschen Volkswirtschaftlichen Korrespondenz". Berlin 1892.

Villard, H., and H. F. **Farnam,** German tariff policy, past and present: Yale Review, vol. I, New Haven 1892.

Wurm, C. F., Der Sundzoll und dessen Verpflanzung auf deutschen Boden. Ein Beitrag zur Geschichte der Handelspolitik. Hamburg 1838.

7. Zollpolitik Oesterreich-Ungarns.

Auszüge aus den Gutachten der Handelskammern, betreffend die Revision des österreichisch-ungarischen Zolltarifes, sowie aus dem von den Handelskammern und dem Montanvereine vorgelegten Materiale über die Textil- und Eisenindustrie. Wien 1882.

Blodig, Die österreichische Zoll- und Staatsmonopolsordnung. Wien 1863.

Bodyński, M., Gutachten der Lemberger Handels- und Gewerbekammer an das h. k. k. Handelsministerium betreffend einige Abänderungen des Zolltarifes vom 25. V. 1882. Lemberg 1886.

Dehn, P., Die österreichisch-ungarische Zolltarifrevision mit besonderer Rücksicht auf die Beziehungen zu Deutschland. Leipzig 1882.

Entwurf eines allgem. österr. Zolltarifes, ausgearbeitet vom nieder-österr. Gewerbeverein mit Zugrundelegung des Regierungsentwurfes vom J. 1868. Wien 1875

Einbeziehung des Freihafengebietes Triest in das österreichisch-ungarische Zollgebiet. Nach den Gesetzen vom 30. IV. 1889, 23. VI. 1891 und der Durchführungsvorschrift vom 23. Juni 1891. Prag 1891.

Exposé des k. ungar. Ministeriums in Angelegenheit des österr.-ung. Zoll- u. Handelsbündnisses. Budapest 1877.

Fraenzl, Mor. Jul., Ueber Zölle, Handelsfreyheit und Handelsvereine, mit Berücksichtigung von Mac Cullochs Abhandlung über Handel und Handelsfreyheit. Wien 1834.

Gutachten der Budapester Handels- und Gewerbekammer in Angelegenheit des zwischen Ungarn und Oesterreich abzuschliefsenden Zoll- und Handelsbündnisses. Aus dem Ungarischen übers. von Mich. Fürst. Budapest 1896.

Gutachten der Schlesischen Handels- und Gewerbekammer in Troppau über den Zolltarifs-Entwurf vom J. 1868. Troppau 1875.

Herrmann, J. G., Reichenberg in der Zollpolitik. Nach archivalischen Quellen dargestellt. I. (einz.) Abteil. Reichenberg 1877.

(Hock, C.), Gegen den ungarischen Schutzverein und seine Tendenzen, von Dr. H. (Aus dem „Oesterr. Lloyd".) Leipzig 1845.

Industrie und Zolltarif in Oesterreich. Eine Beleuchtung der jüngsten Zollagitation. Wien 1859.

Lippert, G., Studie über die vom Triester Handel und Verkehr getragenen Zölle (1880—1898). 2. Aufl. Triest 1899.

v. Matlekovits, A., Die Zollpolitik der österr.-ung. Monarchie von 1850 bis zur Gegenwart. Budapest 1877.

v. Matlekovits, A., Die Zollpolitik der österreichisch-ungarischen Monarchie und des Deutschen Reiches seit 1868 und deren nächste Zukunft. Leipzig 1891.

Neuwirth, Jos., Zollpolitik und Handelsbilanz. Im Anhang: Offenes Sendschreiben an Ad. Soetbeer in Göttingen. Wien 1875.

v. Pacher, G., Die Zollfrage vom Standpunkte der österr.-ung. Gesamtwirtschaft erörtert. Wien 1878.

Petition um Ablehnung der vom wirtschaftlichen Ausschusse beschlossenen Resolution in Angelegenheit des Veredlungsverkehrs mit dem deutschen Zollgebiete. Wien 1880.

Petition österr. Industrieller der Baumwollweberei um Abänderung des Regierungsentwurfes über den allgemeinen Zolltarif. Wien 1877.

(**Pulszky,** F.), Aktenstücke zur Geschichte des ungarischen Schutzvereins. Leipzig 1847.

Pusztay, Al., Ungarns Industrie und der Schutzverein. Leipzig 1845.

Schoch, L., Die Reform des österreichisch-ungarischen Zolltarifes. Wien 1871.

Schutzverein, der ungarische. Leipzig 1845.

Tarifreform, die, in Oesterreich. Zur Würdigung der schutzzöllnerischen Bestrebungen. Mit Tabellen über die Ein- und Ausfuhr seit 1851. Wien 1859.

Ungarn und seine Zoll-Zwischenlinie. Prag 1844.

Verhandlungen der Versammlung zur Beratung des Zolltarifentwurfes, geleitet von dem Handelsminister Frh. v. Bruck und dem Sektionschef im Finanzministerium v. Baumgartner, vom 21. I. — 21. II. 1851. Wien 1851. (Beilage zur „Austria").

Wehrlin, Ed., Betrachtungen über die Britische Zollreform und ihr Einflufs auf Oesterreich. Triest 1847.

Wiener Zollkonferenzen, die. Ein getreuer Abdruck der wichtigsten Verhandlungsstücke nebst einer Vorrede. Wien 1852.

Wirkungen, die, unserer neuen Zollpolitik. (Verein der Montan-, Eisen- und Maschinenindustriellen in Oesterreich.) Wien 1887.

Zoll-Enquete, die, in Oesterreich. Wien 1859.

Zollkonferenz, die, zu Wien in ihren notwendigen Folgen für das gesamte Deutschland. Leipzig 1852.

Zollkrieg oder wirtschaftliches Defensivbündnis? Reichenberg 1879.

Zolltarifrevision, die. Bericht an das h. k. k. Handelsministerium erstattet von der H.- u. Gewerbekammer in Prag. Prag 1875.

8. Zollpolitik Englands.

Clarke, C. B., Speculations from Political Economy. London 1886. (Contents: Efficiency of Labour. — Reciprocity and retaliation. — Universal free trade. — Free trade in railways. — Equalising of taxation etc.)

Dowell, Stephen, History of taxation and taxes in England from the earliest times to the present day. 4 vols. London 1884.

Friedländer, E. D., Das britische Zollsystem. Königsberg 1827.

Glaser, J. C., Die englische Tarifreform nach ihrer Bedeutung, ihrer Entstehung und ihren Folgen, besonders mit Rücksicht auf den deutschen Zollverein. Leipzig 1846.

Hall, Hubert, A history of the custom-revenue in England, from the earliest times to the year 1827. 2 parts. London 1892. (Part I: Constitutional history, part II: Fiscal history.)

Prince-Smith, J., Ueber die englische Tarifreform und ihre materiellen, sozialen und politischen Folgen für Europa. Berlin 1846.

Root, J. W., Tariff and trade. London 1899.

Vogel, J., A Zollverein of the British dominions: Nineth. Cent. Sept. 1892. London.

Wagner, Ad., Das Zollwesen Frankreichs und Englands: Finanzwissenschaft, III. Teil. S. 120 ff. Leipzig 1889.

9. Zollpolitik Hollands.

d'Aulnis de Bourouill, J. Baron, Het protectie-debat in the II[de] Kamer in December 1898: de Economist, jaarg. 1899. I. deel. 's Gravenhage.

Schilthuis, Jz., Invoerrecht op tarwemeel: de Economist, 48[ste] jaarg. II. deel. 's Gravenhage 1899.

Sickenga, Geschiednis der Nederlandsche belastingen sedert het jaar 1810. 2 vols. Utrecht 1883.

10. Zollpolitik Frankreichs.

Amé, Etude économique sur les tarifs de douanes. Paris 1859.

—, Etude sur les tarifs de douanes et sur les traités de commerce. 2 tomes. Paris 1876.

Artaud, A., La franchise du port de Marseille. Marseille 1898.

Dufresne de Francheville, Histoire du tarif de 1664. Paris 1746.

Estrine, L., L. **Richard** et A. **Gouin,** Un port franc à Marseille. Projet de la Société pour la défense du commerce de Marseille. Marseille 1898.

Gouraud, Ch., Histoire de la politique commerciale de la France et de son influence sur le progrès de la richesse publique depuis le moyen-âge jusqu'à nos jours. 2 tomes. Paris 1854.

v. Hock, C., Finanzverwaltung Frankreichs. Stuttgart 1857.

Jullien, H., et **Bienaymé,** Les droits d'entrée et d'octroi à Paris depuis le XII siècle. Paris 1885. (Bulletin de statist. et de lég. comp., tome XVII et XVIII.)

Pabon, Traité des infractions du contentieux et du tarif des douanes. Paris 1893.

Roederer (Baron), Les droits d'entrée sur les produits étrangers, considérés dans leurs rapports, etc. Paris 1847.

Villermé fils, Les douanes et la contrebande. Paris 1851.

Vuitry, Etude sur le régime financier en France. Paris 1878.

Wagner, Ad., Das Zollwesen Frankreichs und Englands: Finanzwissenschaft, III. Teil. S. 120 ff. Leipzig 1889.

11. Zollpolitik Italiens.

Giretti, Ed., Sei anni di protezionismo in Italia, a proposito del congresso economico di Milano. Milano 1895.

Stringher, B., La politica doganale negli ultimi trent anni: Giorn. d. Econom., vol. IV. Milano 1889.

Ursachen, die, des Rückganges unseres Exportes nach Italien: Handelsmuseum, Bd. XIII. Wien 1898.

12. Zollpolitik Rufslands.

Bayerdörffer, A., Der Zolltarif Rufslands: Jahrb. f. Nat., 3. Folge, Bd. VII, S. 442 ff. Jena 1894.

Gravenhoff, D., Rufslands auswärtiger Handel und der neue Zolltarif. Berlin 1892.

v. Moerder, N., Allgemeiner Zolltarif des russischen Kaiserreichs für den europäischen Handel. 3. Ausgabe mit allen Veränderungen bis zum 15. 6. 1896. St. Petersburg 1896. (Darin: Vertragstarif. — Zolltarif für die aus Finland eingeführten Waren. — Zolltarif für den Handelsverkehr mit Asien. — Uebersicht der in Rufsland für den europäischen Handel festgestellten Zollbestimmungen.)

Распоряженіе Министерства-Финансовъ о ввозныхъ тарифахъ и тарифахъ отъ портовыхъ и пограничныхъ раіоновъ. С.-Петербургъ 1890. (Verfügung des Finanzministeriums betreffend die Importtarife und die Tarife von Stationen der Hafen- und Grenzrayons.) St.-Petersburg 1890.

Tarif des douanes de l'Empire russe pour le commerce Européen. Tarif général et conventionnel. Tarif pour les marchandises importées de la Finlande. 3[ième] édition revue et mise à jour au 1[er] janvier 1898 par N. de Moerder (au Ministère des affaires étrang. de Russie) et (V[te]) de Fages de Chaulnes (Consul de France à St.-Pétersbourg). Paris 1898.

Wittschewsky, Die Zoll- und Handelspolitik Rufslands während der letzten Jahrzehnte. Leipzig 1892. (Schriften d. V. f. Sozialpol., Bd. LXIX.)

Wrangell, N., Etudes sur la protection et son influence sur l'industrie manufacturière en général et sur celle de Russie en particulier. Berlin 1867.

13. Zollpolitik der Schweiz.

Entwurf eines Grenzzollgesetzes für die schweizerische Eidgenossenschaft mit gründlicher Beleuchtung über dessen Notwendigkeit etc. Sursee 1838.

Gautschy, H., Unsere zollpolitische Lage und unsere Handelsbilanzen mit den Nachbarstaaten. Basel 1886.

de Gonzenbach, A., Essai sur un système de douanes Suisses. Zürich (1840).

—, Ueber die englische Tarifreform und Folgen für den schweizerischen Handel. Zürich 1846.

14. Zollpolitik Rumäniens.

Baicoianu, Const. J., Geschichte der rumänischen Zollpolitik seit dem 14. Jahrh. bis 1874: Münchener Volksw. Stud., Stück 14. Stuttgart 1896.

Barbovescu, J., Der autonome Zolltarif von Rumänien vom 17./29. Mai 1886 nebst den Konventional-Tarifsätzen, welche in den noch bestehenden, von Rumänien mit Deutschland und anderen Staaten abgeschlossenen Handelsverträgen vereinbart sind, etc. Berlin 1886.

Jorga, Nec., Documente privitóre la istoria Romănilor. Rapoarte consulare prusiene din Jaşĭ şi Bucareştĭ (1763—1844) adunate, adnotate si publicate de Neculaĭ Jorga. Bucaresci, J. V. Socecŭ, 1897. (Berichte der preufsischen Konsuln zu Jassi und Bukarest in den Jahren 1763—1844.)

15. Zollpolitik der Vereinigten Staaten von Amerika.

Bookwalter, J. W., Home and international trade. How the tariff affect it. New York 1886.

Considerations on the proposed additions to the tariff on the United States. London 1850.

Einflufs, über den, des Separatismus auf die Handelsbeziehungen zwischen den nördlichen und südlichen Staaten der Union, mit besonderer Rücksicht auf die Baumwollenausfuhr. Aus dem Engl. von G. Sauer. Aachen 1861.

Goss, The history of tariff administration in the United States from colonial times to the Mc Kinley administrative Bill. New York 1891.

Hill, W., The first stages of tariff policy of the United States. Baltimore 1893. (Publications of the American Economic Association, Vol. VIII N° 6. Contents: I. Colonial tariffs: Early duties for revenue. Tonnage duties. Tobacco tax. Slave duty. Tariff schedules. II. Tariff legislation: No duties from 1775 to 1780. Duties reimposed. Economic conditions etc.

James, E. J., Studien über den amerikanischen Zolltarif; seine Entwicklung und seinen Einflufs auf die Volkswirtschaft. Jena 1877. (Conrad, Sammlung nationalökonomischer etc. Abhandlungen, Bd. I, Heft 3.)

Loewy, W., Die wahren Beweggründe der Mc Kinley-Bill. Leipzig 1892.

Rückschlag, der, in der amerikanischen Zollpolitik: Handelsmuseum, Bd. XI, Nr. 2. Wien 1896.

Williams, C. F., The tariff laws of the United States. With notes, citations from decisions of the Courts and of the Treasury Department. London 1883.

16. Einzelne Gegenstände der Zollpolitik.

a. Getreidezölle.

Amé, Étude sur les tarifs de douane et sur les traités de commerce. Paris 1876.

Anderson, J., Drei Schriften über Korngesetze und Grundrente. Mit Anmerkk. etc. von L. Brentano. Leipzig 1893.

Arendt, O., Die Erhöhung der Getreidezölle. (Sonderabdruck aus der Berliner Börsen-Ztg.) Berlin (1887).

Beringer, Die Getreidezölle und ihre Wirkung im Lichte der Statistik und unsere heutige Agrarpolitik: Chr.-soziale Bll., Jahrg. XXVIII, Heft 15. Wien 1895.

Biollay, L., Le pacte de famine. L'administration du commerce. Etude économique sur le XVIII[e] siècle. Paris 1885.

Bunk, Wijnand, Staathuishoudkundige geschiedenis van dem Amsterdamschen graanhandel. 's Gravenhage 1856.

Burdese, Ant., La mercuriale storica del commercio dei grani ed affini: sue vicende dal 1700 al 1898; tariffe e statistiche, agricoltura sociale. Bologna 1898.

Calberla, G., Handelspolitik, Getreidezölle und Brotpreise. Vortrag. Dresden 1879.



Conrad, J., Agrarzölle: Schönbergs Handb. 4. Aufl. Bd. 2. S. 240 ff. Tübingen 1896.

—, Die Erhöhung der Getreidezölle im Deutschen Reiche im Jahre 1885: Jahrb. f. Nat., N. F. Bd. X. S. 237 ff. Jena 1885.

—, Die Tarifreform im Deutschen Reich etc.: Jahrb. f. Nat. Bd. XXXIII, S. 433 ff. u. Bd. XXXIV, S. 208 ff. Jena 1880.

—, Die Wirkung der Getreidezölle in Deutschland während des letzten Dezenniums: Jahrb. f. Nat.: 3. Folge. Bd. I. S. 481/518. Jena 1891.

(**Delbrück**, R.), Deutschlands Getreideverkehr mit dem Auslande. Berlin 1879.

Ein **Differentialzoll** auf Getreide. Nach einer Denkschrift des Vorsteheramtes der Kaufmannschaft zu Danzig, Ende November 1890. Danzig 1890. (Sonderabdruck aus der Danziger Zeitung.)

Eggert, G., Getreidezölle. Studie. Berlin 1879.

Gamp, Die Getreidezölle der Zukunft: Deutsch. Wochenbl., Jahrg. 1897, v. 13. VIII.

Getreidezoll, der wunderthätige. Offenes Schreiben an den Vertreter des Stettiner Wahlkreises im Reichstage. Berlin 1879.

Getreidezölle, die, in der Tarifkommission. Berlin 1879.

Grabein, Max, Die deutschen Getreidezölle der Zukunft. Berlin 1900.

von **Grafs-Klanin**, Die wirtschaftliche Bedeutung der Kornzölle und die Möglichkeit ihrer Herabsetzung. Berlin 1891.

Greg, Agriculture and the corn law. London 1842.

Jacob, W., Report on the trade in foreign corn and on the agriculture of the north of Europe. London 1826.

Hessel, Ehrenfr., Die handelspolitische Sackgasse des Frankfurter Friedens beseitigt durch Getreidezölle. Berlin 1879.

Knauer-Groebers, F., Contra Delbrück oder Finanzzöllner gegen Freihändler und Schutzzöllner in Beziehung auf den Getreidezoll. Berlin 1879.

Köttgen, Studien über Getreideverkehr und Getreidepreise in Deutschland. Jena 1890. (Staatsw. Studien, hrsg. von L. Elster, Bd. III.)

Kühn, J., Die Getreidezölle in ihrer Bedeutung für den kleinen und mittleren Grundbesitz. 2. Aufl. Halle a/S. 1885.

Lexis, W., Die Wirkung der Getreidezölle. Tübingen 1889. (Enthalten in „Festgabe für Georg Haussen zum 31. V. 1889".)

Lippert, G., Getreidepreise und Getreidezölle: Ztschr. f. Volkswirtsch., Sozialpolit. etc., Bd. VIII, Heft 3. Wien 1899.

Löll, L., Der Getreide-Schutzzoll eine Notwendigkeit für Deutschland. Würzburg 1885.

Mueller, G., Zur Frage der Getreidezölle. Berlin 1879.

Oppenheim, H. B., Aus der Geschichte der englischen Kornzölle. Berlin 1879.

Paasche, H., Getreidezölle: HWB. d. St. Bd. III, S. 899 ff. Jena 1892.

Perier, Casimir, La protection agricole et les lois sur les céréales. Paris 1859.

v. **Raumer**, F., Die Korngesetze Englands. Leipzig 1841.

Resolutionen der Handels- und Gewerbekammer für Schwaben und Neuburg über die Getreidezollfrage. Nebst Begründung. Augsburg 1879.

Ricardo, D., On protection to agriculture. 4. ed. London 1822.

Roscher, W., Ueber Kornhandel und Theuerungspolitik. Stuttgart 1852.

Schmoller, G., Die amerikanische Konkurrenz und die Lage der mitteleuropäischen, besonders der deutschen Landwirtschaft: Jahrb. f. Ges. u. Verw., Bd. VI, S. 247 ff. Leipzig 1882.

v. **Schwerin-Löwitz**, Staatliche Getreideeinfuhr oder Kornzölle? Vortrag. Anklam 1894.

Staub, J. B., Die Getreidezölle und die Aufhebung des Identitätsnachweises. Nürnberg 1887.

Steimmig, K. P., Mifsverhältnisse des britischen Korngesetzes. Danzig 1826.

v. **Stein**, Lor., Die drei Fragen des Grundbesitzes und seiner Zukunft. Stuttgart 1881.

Stommel, K., Die Getreidezölle. Reformvorschläge für den praktischen Staats- und Landwirt. 3. Aufl. Düsseldorf 1885.

Stromeyer, Fr., Die Folgen der Aufhebung der englischen Korngesetze für Deutschland und die deutsche Industrie. Stuttgart 1846.

Three tracts on the corn-trade and the corn-laws. London 1766.

Torrens, R., An essay on the external corn trade. 4. ed. London 1829.

Tröltsch, W., Getreidezoll und Identitätsnachweis: Annal. d. Dtsch. Reichs, Jahrg. XXV. München 1892.

Welford, R. Griff., How will free trade in corn affect the farmer? Being an examination of the effect of corn laws upon british agriculture. London 1843.

Wilson, J., Fluctuations of currency, commerce and manufactures: referable to the corn laws. London 1840.

Wissenschaft oder Leidenschaft. Vom Verfasser des Schreibens: Der wunderthätige Getreidezoll. Berlin 1879. (s. o.)

b. Zölle auf Baumwoll-, Woll- und Leinengarn und Gewebe.

Antrag der Industriellen der Leinenbranche Rheinlands, Westfalens, Hannovers, Sachsens, Badens, Braunschweigs und Oldenburgs, betreffend die in dem Vertrage mit Oesterreich vorgesehene Ermäfsigung der Leinengarnzölle, eingereicht . . . . von F. Kaselowsky, G. Bozi, J. Bücklers. Berlin (1868).

Beleuchtung der Twistzollfrage vom Standpunkte der vaterländischen Industrie. (Stuttgart) 1861.

Clément, Histoire du système protecteur en France. Paris 1854.

Denkschrift der Handels- und Gewerbekammer für Schwaben und Neuburg über die deutsche Zoll- und Handelspolitik mit spezieller Bezugnahme auf die Textilindustrie des Kammerbezirkes. Augsburg 1879.

Dowell, Stephen, History of taxation and taxes in England from the earliest times to the present day. 4 vols. London 1884.

Gensel, Jul., Die Rohstoffe und Erzeugnisse der Textilindustrie im Zolltarif v. 15. VII. 1879. Jena 1880. (Supplem. V der Jahrb. f. Nat.)

Hübner, O., Materialien zur Beurteilung der Twistzollfrage. Für den volkswirtschaftlichen Kongrefs zusammengestellt. Leipzig 1861.

Jannasch, R., Die europäische Baumwollindustrie. Berlin 1882.

Krökel, K., Das preufsisch-deutsche Zolltarifsystem in seiner historischen Entwicklung. 2 Teile. Jena 1881.

Lexis, W., Die französischen Ausfuhrprämien. Bonn 1870.

—, Baumwollindustrie (Zollgeschichte), H. W. B. d. St. I. Aufl. Bd. II. S. 323 ff., 2. Aufl. Bd. II. S. 485 ff. Jena 1891, bezw. 1899.

Mamroth, K., Geschichte der preufsischen Staatsbesteuerung 1806—1816. Leipzig 1890.

v. Matlekovits, A., Die Zollpolitik der österreich.-ungarischen Monarchie von 1850 bis zur Gegenwart. Budapest 1877.

Schmidt, Fr., Soll der Zoll auf den Eingang baumwollener Garne in die Länder des deutschen Zollvereins erhöhet werden? Zittau und Leipzig 1836.

Staub, A., Betrachtung über die psychologischen Ursachen deutscher Handelspolitik nebst zwei Abhandlungen über Feinspinnerei und Amortisation der Fabriken. Stuttgart 1878.

Textilindustrie, die, im neuen Zolltarif-Entwurf. Leipzig (1879).

Verwahrung gegen die beabsichtigte Veränderung der jetzt bestehenden Eingangszölle auf leinene Garne und Gewebe bei ihrer Einführung „nach“ dem Zollvereine. Eine Bittschrift an das erste deutsche Zollparlament. (Leipzig 1868.)

Weigert, Max, Die deutsche Textilindustrie und die neue Zollpolitik. Berlin 1881. (Mitteilgn. d. Ver. z. Förd. d. Handelsfreih., Nr. 14.)

c. Seidenzölle.

Lexis, W., Seiden-Zollverhältnisse: HWB. d. St., Bd. V, S. 637 ff. Jena 1893.

Schmoller, G., und O. **Hintze,** Die preufsische Seidenindustrie im 18. Jahrhundert. 2 Bde. Berlin 1892.

Silbermann, H., Die Seidenzölle in geschichtlicher Entwicklung bis auf die Gegenwart: Die Seide, ihre Geschichte, Gewinnung und Verarbeitung. Bd. II. Dresden 1897.



d. Eisenzölle.

Arndt, Ad., Die industrielle Enquete und die Wiedereinführung der Eisenzölle. Essen 1878.

—, Die englische Presse und die deutsche Eisenindustrie. Berlin 1879.

Bayerdörffer, A., Schutzzoll und Freihandel mit besonderer Bezugnahme auf die deutsche Eisenzollfrage. Jena 1877.

Becher, Die deutschen Zoll- und Handelsverhältnisse in ihrer Beziehung zur Anbahnung der österreichisch-deutschen Zoll- und Handelseinigung (darin S. 244/305: über Eisenzölle). Leipzig 1850.

v. Bruenneck, E., Die Abschaffung der Eisenzölle und Hrn. v. Kardorff's Broschüre „Gegen den Strom". Berlin 1875.

Denkschrift zur Eisenzollfrage. Dem Deutschen Reichstage überreicht von den Vorstehern der Kaufmannschaft zu Stettin. Berlin 1876.

Eisenindustrie, die, und die Handelsverträge. Ein Beitrag aus Westfalen zu einer Zeit- und Streitfrage. Elberfeld 1876.

Eisenzölle, die. Flugschrift der freihändlerischen Vereinigung. Berlin 1876.

Eisenzölle, die deutschen, von einem Nicht-Industriellen. Stuttgart 1876.

Eisenzollfrage. Ein Wort zur —. Von einem Fachmanne. Berlin 1878.

Entgegnung auf die jüngste dem deutschen Reichstage von den Vorstehern der Kaufmannschaft zu Stettin überreichte Denkschrift zur Eisenzollfrage, Bochum, den 27. XI. 1876. Berlin (1876).

Harkort, Fr., Beleuchtung der Eisenzoll-Frage und des gegenwärtigen Standes der einheimischen Eisenindustrie. Iserlohn 1859.

In Sachen Stumm, Berger und Konsorten gegen Bamberger, Richter und Konsorten puncto Eisen. Berlin 1879.

Lage, die gegenwärtige, der deutschen Eisen- und Stahlindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Zollverhältnisse beleuchtet. Berlin 1875.

Lexis, W., Eisenzölle: HWB. d. St., I. Aufl. Bd. III. S. 143 ff. Jena 1892.

Mayer, J. B., Eingangszoll auf ausländisches Roh- und Stabeisen ist für Teutschland notwendig. Mainz 1843.

Philippson, F. C., Die Eisenindustrie und die Eisenenquete. Berlin 1879. (Mitt. d. V. z. Förder. der Handelsfreih., Nr. 9.)

—, Der Freihandel in Eisen und seine Gegner. Berlin 1876.

Pütz, K., Warum mufs insbesondere der unbefangene Fachmann gegen Eisenzölle stimmen? Giefsen 1879.

Ritschl, E., Die Eisenzölle. Jena 1880. (Suppl.-Heft 6 zu dem Jahrb. f. Nat. u. St.: Die Tarifreform im Deutschen Reiche nach dem Gesetz v. 15. VII. 1879.)

Sering, Max, Geschichte der preufsisch-deutschen Eisenzölle von 1818 bis auf die Gegenwart. Leipzig 1882. (Schmollers Forschungen, Bd. III, 4.)

Stöpel, F., Die Eisenzölle. Entgegnung auf die Flugschrift der freihändlerischen Vereinigung. Frankfurt a. M. 1877.

e. Holzzölle.

Barth, Th., Die Erhöhung der Holzzölle. Kritische Untersuchung. Berlin 1883. (Mitt. d. V. z. Förd. d. Handelsfreih., Nr. 15.)

Broemel, M., Die deutschen Holzzölle vor 1865. Berlin 1883. (Mitt. d. V. z. Förd. d. Handelsfreih., Nr. XVI.)

Danckelmann, B., Die deutschen Nutzholzzölle. Eine Waldschutzschrift. Berlin 1883.

Holzzölle, die, in der Tarifkommission. Berlin 1879.

Laris, Die Handelsusanzen im Weltholzhandel und Verkehr. Giefsen 1889.

Lehr, Jul., Die deutschen Holzzölle und deren Erhöhung. Frankfurt a. M. 1883.

—, Die neuen deutschen Holzzölle. Jena 1880. (Jahrb. f. Nat., 5. Supplementh.)

Richter, G., Der Stand der Holzzollbewegung. Dresden 1883.

Ulrich, K., Kann die deutsche Waldwirtschaft bei Aufrechterhaltung des Freihandelssystems bestehen oder bedarf sie eines Schutzzolls? Berlin 1879.

Zschimmer, Holzstoff- und Holzcellulosefabrikation: Tharander forstl. Jahrbuch, Jahrg. 1890. Dresden 1890.

f. Zölle auf Cacao, Droguen, Papier, Lumpen, Soda, etc.

Bayerdörffer, Die Zölle auf Droguen, Glas, Leder, Papier u. Materialwaren. Jena 1880. (Supplemth. VI zu den Jahrb. f. Nat.)

Denkschrift deutscher Papierfabrikanten in Betreff des vaterländischen Lumpen-Ausfuhrzolls. Frankf. a. M. 1872. (Als Manuskr. gedruckt.)

Denkschrift betr. die Wiederherstellung eines Ausgangszolles auf Lumpen und die Einführung rationellerer Eingangszölle auf Papier und Papierfabrikate. o. O. (1878).

Goldstein, J., Deutschlands Sodaindustrie in Vergangenheit und Gegenwart. Ein kritischer Beitrag zur Geschichte der deutschen Zollpolitik. (Münchener volksw. Studien, Stück 13.) Stuttgart 1896.

Knight, Ch., The case of the authors as regards the paper duty. London 1851.

Lumpen-Ausfuhrzoll. Noch einmal der —. Ein Wort zu der neuesten Petition der Patentpapierfabrik zu Penig. Berlin 1880.

Lumpen-Ausfuhrzoll oder: Die Kunst, Zahlen zu benutzen. Berlin 1879.

Paper, the, and rag duties considered, in a letter addressed to W. E. Gladstone. London 1860.

Zollpolitische Behandlung, die, der deutschen Chokoladenindustrie (Cacao etc.). Stuttgart 1877.

g. Viehzölle.

van der Borght, Viehzölle: HWB. d. St. Bd. VI, S. 490 ff. Jena 1894.

Conrad, J., Agrarzölle (darin über Viehzölle, bezw. deren Wirkung): Schönberg, Handbuch, 4. Aufl. Bd. II, 1. S. 250. Tübingen 1896.

v. Halle, E., Die Berliner Fleischpreise im letzten Jahrzehnt und die Reform des Vieh- und Fleischhandels: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Jahrg. XVI. Leipzig 1892.

Paasche, H., Ueber die wachsende Konkurrenz Nordamerikas für die Produkte der mitteleuropäischen Landwirtschaft: Jahrb. f. Nat., Bd. 33. Jena 1879.

Schmoller, G., Die amerikanische Konkurrenz und die Lage der mitteleuropäischen, besonders der deutschen Landwirtschaft: Jahrb. f. Ges. u. Verw. Jahrg. VI. Leipzig 1882.

Sering, Max, Die nordamerikanische Schlachtviehkonkurrenz: Mittlgn. d. dtsch. Landwirtschaftsgesellschaft Jahrg. 1889/90, Stück 23/24. Berlin.

Wilckens, M., Nordamerikanische Landwirtschaft. Tübingen 1890.

Wirth, M., Die Krisis in der Landwirtschaft und die Mittel zur Abhilfe. Berlin 1881.

h. Zuckersteuer. Zuckerzoll.

Abschaffung der Zuckerprämien und der neueste deutsche Zuckersteuergesetzentwurf: Handelsmuseum, Bd. XI. Wien 1896.

Carmine, Zuckersteuer: Oesterr. StWBuch, Bd. II, 2. S. 1606 ff. Wien 1897.

v. Heckel, Max, Zuckersteuer, Zuckerzoll: Elster, WBuch d. Volksw., Bd. II, S. 966 ff. Jena 1898.

v. Kaufmann, R., Die Zuckerindustrie in ihrer wirtschaftlichen und fiskalischen Bedeutung für die Staaten Europas. Berlin 1878.

de Lavison, A., La protection par les primes. Théorie et histoire des primes. Paris 1900.

v. Mayr, Zuckerzoll: Stengels WBuch d. D. VerwaltR. Bd. II, S. 997/98. Freiburg i. B. 1890.

Riecke-Zeller, Zölle und Rübenzuckersteuer: Schönbergs Handbuch. 4. Aufl. Bd. III. Tübingen 1897.

Wiegand, Beiträge zur Kritik der Rübenzucker-Besteuerung. Leipzig 1883.

Wirkungen, die, des amerikanischen Zuckerzolles: Handelsmuseum Bd. XI. Wien 1896.

Wolf, Jul., Zuckersteuer und Zuckerindustrie in den europäischen Ländern und in der amerikanischen Union etc.: Schanz, Finanzarch., 3. Jahrg., S. 1 ff. Stuttgart 1886.

—, Die Zuckersteuer und ihre Stellung im Steuersystem: Ztschr. f. Staatsw., Bd. XXXVIII, S. 138 ff. u. 297 ff. Tübingen 1882.

17. Freihandel und Schutzzoll.

Annual reports of the Manchester Chamber of Commerce. Manchester 1820—46.

Armitage-Smith, G., The free-trade movement and its results. London 1898. (Contents: Origin of restrictions on trading. — Adam Smith and the decline of mercantilism. — Tariff reform (1785—1838). — The agitation for the repeal of the corn-laws (1838—1846). — The economics of foreign trade. —)

Asher, C. W., Zur Frage vom Freihandel in seiner sozialen und politischen Bedeutung. Berlin 1851.

Ashworth, H., Cobden and the league. London 1876.

Bastiat, Fr., Die Trugschlüsse der Schutzzöllner gegenüber der gesunden Handelspolitik. Aus dem Französ. Mit Vorwort von C. Noback. Berlin 1847.

Borain, J., Die Ungeheuerlichkeiten des englischen Freihandels. Aus dem Französischen. Leipzig 1878.

de Broglie (Duc), Le libre échange et l'impôt. Paris 1885.

Cairnes, J. E., Political economy and laissez-faire. Essays in political economy. London 1873.

Cobden (Rich.), Speeches, edited by J. Bright and James E. Th. Rogers. 2 vols. London 1870.

Cobden Club Essays, 2 series. London 1871—72.

Dering, H. Nevill, Der Freihandel und seine Gegner. Nach A. Mongredien's Schrift „Free trade and English commerce", part 1. Berlin 1880.

Dönniges, W., Das System des freien Handels und der Schutzzölle. Berlin 1847.

Dunckley, H., The charter of the nations; or, free trade and its results. London 1854.

Dunoyer, De la liberté du travail. 3 vols. Paris 1845.

Dupuit, J., La liberté commerciale, son principe et ses consequences. Paris 1861.

Farrer, T. H., Free trade versus fair trade. London 1882.

Faucher, Julius, A new commercial treaty between Great Britain and Germany: Cobden Club essays, 2nd series, 1871/72. London 1872.

Fauvety, C., Der freie Handel in staatswirtschaftlicher und industrieller Beziehung. Leipzig 1847.

Fawcett, H., Free trade and protection. London 1878; 6th ed. 1885; dasselbe deutsch von A. Passow u. d. T.: Freihandel und Zollschutz. Leipzig 1878.

Freihandel. Betrachtungen am Vorabend des Abschlusses neuer Handelsverträge. Von einem Achtundvierziger. Zürich 1891. (A. u. d. T.: Schweizer-Zeitfragen Heft 21.)

Gobbi, U., La concorrenza estera e gli antichi economisti italiani. Milano 1881.

Hagen, K. H., Die Notwendigkeit der Handelsfreiheit für das Nationaleinkommen. Königsberg 1844.

Handelsfreiheit, die vollkommene. Zur Widerlegung des „Nationalen Systems der politischen Oekonomie" von Fr. List. Aus dem „Edinburgh Quart. Rev." von E. A. Moriarty. Leipzig 1842.

Helm, Elijah, The Manchester school: Palgrave Dictionary, vol. II, p. 678 ff.

Hewins, W. A. S., Early history of free trade: Palgrave, Dictionary, vol. II, p. 146. London 1896.

Kopisch, C. G., Der freie Handel und die Schutzzölle. Breslau 1848.

Lammers, A., Die geschichtliche Entwicklung des Freihandels. Berlin 1869.

Leser, E., Freihandelsschule: HWB. d. St. 1. u. 2. Aufl. Bd. III, S. 665 ff., bezw. 1248 ff. Jena 1892 u. 1900.

Lexis, W., Freihandelsschule: Elster, WBuch d. Volksw., I. Bd., S. 771 ff. Jena 1898.

Lubieński, Jos., Der freie Handel und der Finanzetat. Berlin 1848.

v. Matlekovics, A., Baron Wüllersdorf und die Entwicklung des Freihandels in der österreichisch-ungar. Monarchie: Oesterr.-ung. Rev., Jahrg. 1890. Wien.

Metelerkamp, R., Verhandeling over de vrijheid van den handel. Utrecht 1835.

Mongredien, A., History of the free trade movement in England. London 1881.

Nasse, E., Der Cobdenklub u. die deutsche Warenausfuhr: Jahrb. f. Nat. N. F. Bd. IV, S. 409 ff. Jena 1882.

Noble, Fiscal legislation, 1842—65. London 1867.

—, National finance. London 1875.

Oncken, A., Die Maxime laissez faire et laissez passer, ihr Ursprung und ihr Werden Bern 1886.

Osiander, H. F., Beleuchtung des Kampfes über Handelsfreiheit und Verbotsystem in den Niederlanden. Amsterdam u. Leipzig 1828.

—, Enttäuschung des Publikums über die Interessen des Handels, der Industrie und der Landwirtschaft, oder Beleuchtung der Manufakturkraft-Philosophie des Dr. List. Tübingen 1842.

Peel, Rob., Rechtfertigung der Freihandelspolitik. Hamburg 1849.

Pöhlmann, R., Die Wirtschaftspolitik der Florentiner Renaissance und das Prinzip der Verkehrsfreiheit. Leipzig 1878. (Preisschrift.)

Policy, a, of free exchange. Essays by various writers on the economical and social aspects of free exchange and kindred subjects, edited by Th. Makay. London 1894. (Contents: On the science of economics and its relation to free exchange and socialism, by H. Dunning Macleod. — The coming industrial struggle, by W. Maitland.)

Prentice, A., History of the anti-corn-law league. 2 vols. London 1853.

Prince-Smith, J., Ueber die welthistorische Bedeutung der Handelsfreiheit. Leipzig 1860.

Rogers, J. D., Laissez-faire in England (theory & legislation): Palgrave, Dictionary, vol. II, p. 535 ff. London 1896.

Roscher, W., Handelsfreiheit, Gewerbeschutzpolitik: System, Bd. III, hrsg. von W. Stieda, S. 853 ff. Stuttgart 1899.

(**Rosewater,** V.), Laissez-faire (from American point of view): Palgrave, Dictionary, vol. II, p. 539. London 1896.

Smith, G. Barnett, Modern history of free trade: Palgrave, Dictionary, vol. II. p. 148 ff. London 1896.

Straulino, G., Il libero scambio internazionale. Conseguenze del libero scambio assoluta: Il commercio internazionale e la circolazione monetaria, 2a ed. Firenze 1892.

Sumner, W. G., Liberté des échanges: Nouv. Dict. d'économ. pol., Bd. II, S. 138 ff. Paris 1892.

Wells, D., The recent financial, industrial, and commercial experiences of the United States: a curious chapter in politico-economic history: Cobden Club essays, 2nd series, p. 543 ff. London 1872.

Wesslau, O. E., Free trade and protection. London 1883.

Association contre le libre-échange. Comité provisoire de Lille. Lille 1846.

Barth, Th., Zur Entwicklungsgeschichte der heutigen reaktionären Wirtschaftspolitik. Berlin 1879.

Bastable, C. F., The commerce of nations. London 1892.

de Beaumont, H., Protection et libre-échange. Discussion contradictoire entre MM. Gladstone et Blaine: Journ. des Econ., année 1890, Mars.

Billiet fils ainé, Du commerce, des douanes, et du système des prohibitions, considérée dans ses rapports avec les interêts respectifs des nations. Paris 1825.

del Busto, Fr. Rodrig., El proteccionismo en la República argentina. Buenos Aires 1899.

Caballero, T., La protección y el libre cambio ante la producción nacional. Madrid 1883.

Carey, H. C., Principles of social science. 3 vols. Philadelphia 1858—59.

Chevalier, Mich., Examen du système commercial connu sous le nom protecteur. 2e ed. Paris 1852.

Curtiss, G. R., Protection and prosperity. London 1896.

Fisher, H. A. L., The protective reaction in France: Econ. Journ., vol. VI, n° 23. London 1896.

Freund, E., Ueber einige Ausfuhrerleichterungsmafsregeln des Schutzzollsystems. Breslau 1889.

George, H., Protection or free trade: Questions with regard to labour, New York 1886; dasselbe in deutscher Uebersetzung von Fr. Stöpel. Berlin 1887.



Godeffroy, Schutzzoll und Freihandel, unter besonderer Berücksichtigung des Zollprogrammes des Fürsten Bismarck. Berlin 1879.

Grothe, Herm., Irrungen des Freihandels und die Umkehr. Berlin 1879.

Haidinger, W., Ueber Einfuhrverbote aus dem Standpunkte der Gewerbe. Prag 1839.

Hamilton, Alexander, Report on manufactures: Collected works, ed. H. C. Lodge. Vol. II. New York 1885.

Heinecke, O., Der Valutenausgleichszoll. Ein Beitrag zur Lösung der Währungs- und Schutzzollfrage. Leipzig 1893.

Helferich, H. A., Wann ist ein Schutzzoll zu gunsten solcher Gewerbszweige gerechtfertigt, für welche ein Land natürlich minder gut ausgerüstet ist, als das Ausland? Tübingen (1850).

Kolb, G., Schutz der nationalen Arbeit. Bayreuth 1883.

Lehr, J., Schutzzoll und Freihandel. Berlin 1877.

Lexis, W., Schutzsystem: HWB. d. St. Bd. VI, S. 604 ff. Jena 1894.

L'internationale économique. Libre-échange ou protection? par M. D. B. Paris 1891. (Table des matières: Le libre-échange à l'intérieur: 1. Le dogme et le mécanisme des erreurs du libre-échange dans leur application particulière à la France. 2. Les illusions de chiffres: fausse simplicité de certaines méthodes d'enquête de la statistique. 3. Des abus 'de l'abstraction. — Les illusions de principes. Doctrine des économistes orthodoxes sur le commerce et l'industrie etc.).

List, Fr., Die Lehren der handelspolitischen Geschichte der zivilisierten Staaten Europas und der Vereinigten Freistaaten Nordamerikas. Stuttgart 1877.

—, Листъ, Ф., Національная система экономіи. Переводъ съ нѣмецк. подъ ред. К. Трубникова. St. Petersburg 1892. 8. (List, Das nationale System der politischen Oekonomie, übersetzt von Tribnikoff.)

Lohren, A., Das System des Schutzes nationaler Arbeit aufgestellt und verteidigt. Potsdam 1880.

Martineau, E., La protection, c'est l'argent des autres: Journ. d. Econ., année L, Paris 1891.

Mason, D. H., How western farmers are benefited by protection. Chicago 1875.

de **Molinari,** G., Les conséquences du retour au protectionnisme: Journ. d. Econ., L^e année. Paris 1891.

Patten, S. N., Les fondements économiques de la protection. Paris 1899.

Rabbeno, U., Protezionismo Americano. Milano 1892.

Rathgen, K., Schutzsystem: Elster, WBuch der Volksw., S. 480 ff. Jena 1898.

Rodriguez, G., La réaction protectionniste en Espagne: Journ. d. Econ., L^e année, Paris 1891.

Schröter, L. W., Die Handelspolitik im allgemeinen und die Handelsfreiheit insbesondere oder geschichtliche, kritische und dogmatische Widerlegung der Handelsfreiheit. Leipzig 1843.

Stein, O., Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der nationalen Wirtschaftspolitik. Bern 1880.

Straulino, G., La scuola protezionista. Conseguenze del sistema protezionista: Il commercio internazionale e la circolazione monetaria. 2da ediz. Firenze 1892.

Supan, V. C., Schutz der heimischen Arbeit. Laibach 1869.

Taussig, Protection to young industries as applied in the United States. Cambridge (Massach.) 1883.

Thompson, R. E., Protection to home industry. New York 1886.

Thompson, R. W., History of protective tariff laws. New York 1888.

Tuch, G., Schutzzoll und deutsche Warenausfuhr. Gegen Herrn Prof. Dr. Nasse (s. o.): Jahrb. f. Ges. u. Verw., Jahrg. VII. Leipzig 1883.

Walcker, K., Schutzzölle, laissez faire und Freihandel. Eine lehrbuchartige Erörterung der wichtigsten industriellen und landwirtschaftlichen Schutzzölle. Leipzig 1880.

Wernicke, Joh., System der nationalen Schutzpolitik nach aufsen. Berlin 1896.

Wise, J. B., An argument for a protective tariff. The farmer's question being areply to the Cobden club tract entitled: „The Western Farmer of America". Cambridge 1880.

Zimmermann, A., Blüte und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Breslau 1885.

V. Handelsverträge.

a. Allgemeines.

Adler, A., Zur Erneuerung der Handelsverträge. Wien 1887.

Aktenstücke betreffend die Differential-Zollfrage. Herausgeg. von A. Schneer. Jena 1848.

Altmeyer, J. J., Histoire des relations commerciales et diplomatiques du Pays-Bas, avec le Nord de l'Europe, pendant le 16e siècle. Bruxelles 1840.

Amé, Etude sur les tarifs de douane et sur les traités de commerce. Paris 1876.

Beutner, Das Zollbündnis der Ostmächte und die Einführung von Differentialzöllen. Berlin 1878.

Boiteau, P., Les traités de commerce. Paris 1864.

Chapman, Sydney, J., The History of trade between the United Kingdom and the United States. With special reference to the effects of tariffs. London 1899.

Charles-Roux, J., La liberté commerciale et la politique des traités de commerce, discours, le 13 février 1895. Paris 1895.

van Citters, J. S., Verzameling van handels- en scheepvaartovereenkomsten gesloten tusschen Nederland en vreemde mogendheden. Uitgegeven met autorisatie van de Ministers van waterstaat, handel en nijverheid en van buitenlandsche zaken. 's Gravenhage 1891.

v. Cotta (Berichterstatter), Bericht der Zoll- und Handelskommission (der württembergischen Kammer) über die Fragen von etwaigen Handelsverträgen mit Frankreich u. mit den Ver. Staaten von Nordamerika. (Stuttgart) 1843.

Denkschrift der Handelskammer zu Köln, betr. den Mosleschen Unterscheidungszoll. Köln 1880.

Fechner, G., Die handelspolitischen Beziehungen Preufsens zu Oesterreich während der provinziellen Selbständigkeit Schlesiens 1741—1806. Berlin 1886.

Gothein, G., Die Wirkung der Handelsverträge. Vortrag am 30. XI. 1895. Berlin 1895. (Mitteilungen des Vereins zur Förd. der Handelsfreiheit, 1895, Nr. 2.)

—, Die Wirkung des Handelsvertrages mit Rufsland und Oesterreich-Ungarn: „Nation" Jahrg. 1894.

Grunzel, J., Fragen der Handelspolitik und der neue Handelsvertrag zwischen Oesterreich-Ungarn und Serbien: Ztschr. f. Volksw., Bd. II, Heft 3. Wien 1893.

Guesalaga, A., Estudio de los tratados de comercio de la República Argentina. Sucre 1898.

Handels- und Schiffahrtsverträge, die, Deutschlands mit dem Auslande, 1872—1897. 2 Bände. Berlin 1897. (Inhalt: Bd. I: Belgien bis Portugal; Bd. II: Rumänien bis Zanzibar und internationale Verträge.)

Haynes, F. E., The reciprocity treaty with Canada of 1854. Baltimore, American Economic Association, 1893. (Publications of the Society, Vol. VII N° 6. Contents articles of the treaty, its history and an account of its workings, with an appendix of trade statistics, during the period from 1820—1880 and the continuance of the treaty, etc.)

Jeiteles, J., Zehn Jahre nach dem Handelsvertrage. Volkswirtschaftliche Studien. Wien 1864.

van Karnebeek, A. P. C., Die Regelung der holländischen Handelsbeziehungen zu Frankreich: de Economist, XLI. jaarg. 's Gravenhage 1892.

(Kirchenpauer), Der Handelstraktat vom 21. I. 1839 und der deutsche Nordseehandel. Hamburg 1839.

v. Kamptz, C. A., Die Handels- und Schiffahrtsverträge des Zollvereins. Gesammelt und mit Rücksicht auf der Fremdländer Gesetzgebung und gewerbliche Verhältnisse beleuchtet. Braunschweig 1845.

Kofler, A., Die neuen Handelsverträge mit Deutschland, Italien, Belgien und der Schweiz. Studie über deren wirtschaftliche Bedeutung unter besonderer Berücksichtigung der Interessen des Landes Tirol. Innsbruck 1892.

Laigle, A., La dénonciation des traités de commerce. Résumé sérié et annoté de la discussion générale de notre régime douanier devant la Chambre et le Sénat. Paris 1892.



Landgraf, Gegen den Unterscheidungszoll. Kritische Bemerkungen zur Schrift von Mosle „der Unterscheidungszoll". Würzburg 1881.

Löbner, A., Die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und Oesterreich-Ungarn jetzt und seit dem Jahre 1876. Zittau 1880.

Lohren, A., Die Reform der Handelsverträge hergeleitet aus der Handelsbilanz des Deutschen Reichs. Potsdam 1876.

Mailland, Armand, et A. **Le Bailly d'Inghem,** Considérations sur les traités de commerce en général. Paris 1862.

Mallet, L., Reciprocity. A letter addressed to Mr. Th. Bayl. Potter, as chairman of the committee of the Cobden-Club. London s. a. (1879).

Meckel, W., Ein Wort vor dem Abschlufs der neuen Handelsverträge und Tarifpositionen. Berlin, Anfang Januar 1876.

—, Zwei Worte vor dem Abschlusse der neuen Handelsverträge und Tarifpositionen. Berlin, Januar 1876 und 1877.

Mees, M., Die mitteleuropäischen Handelsverträge: de Economist, XLI. jaarg. 's Gravenhage 1892 (in holländischer Sprache).

Mosle, A. G., Der Unterscheidungszoll (surtaxe d'entrepôt). Bremen 1880.

Ottiker, Die Erneuerung der Handelsverträge und die wirtschaftlichen Interessen der Schweiz: Handelsmuseum, Bd. XIV. Wien 1899.

Памятники дипломатическихъ и торговыхъ сношенiй Московской Руси съ Персiею. С.-Петербургъ 1892. (Denkmäler der diplomatischen und Handelsbeziehungen Rufslands zu Persien. Herausgegeben unter Redaktion von N. J. Weselowsky.)

Paternostro, La révision des traités avec le Japon au point de vue du droit international: Rev. de droit intern. et de législat.compar., tome XXIII. Bruxelles 1891.

Peez, D. A., A propos des traités de commerce entre l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie et l'Italie: Rev. d'écon. pol., année VI. Paris 1892.

Poinsard, L., Relations économiques internationales: Des traités de commerce. Etude de droit international conventionnel, Ire partie. Paris 1894.

Pütter, H., Ueber den beabsichtigten Handelsvertrag zwischen Holland und den Staaten des grofsen deutschen Zollverbandes. Köln 1838.

Regout, P., Considérations sur la révision du tarif des Pays-Bas, en rapport aux traités de commerce concl. entre la France, l'Angleterre, la Belgique et l'Allemagne. La Haye 1862.

Samhammer, Ph., Wesen der Handelsverträge und ihre Bedeutung für die nächste Zeit. Koburg 1887.

v. Saucken, O., Die Handelsinteressen im Orient und ein Russisch-französischer Bund. Berlin 1857.

Сборникъ договоровъ Россiи съ Китаемъ. Изд. Министерства иностранныхъ дѣлъ. (Sammlung der Verträge Rufslands mit China. Veröffentlicht vom Ministerium der auswärtigen Angelegenheiten.) St. Petersburg 1890.

Schraut, M., System der Handelsverträge und der Meistbegünstigung. Leipzig 1884.

Schriften der Centralstelle für Vorbereitung von Handelsverträgen. Heft 6: Bericht über die erste ordentliche Generalversammlung der Centralstelle für Vorbereitung von Handelsverträgen zu Berlin, am 17. XII. 1898. Berlin 1899.

Secret history of the Russo-Chinese treaty: Contemp. Rev., February 1897. London.

Sengenwald, J., Ueber Niederlage-Zuschlagsgebühren (surtaxes d'entrepôt). Strafsburg 1881.

Seyffardt, L. F., Differentialzölle und Recht der meist begünstigten Nation. Krefeld 1878.

Singer, B., Zur Handelskonvention zwischen Oesterreich-Ungarn und Rumänien. Wien 1875.

Smith, E. J., The new trades combination movement, its principles methods, and progress. London 1899.

Treaties of commerce and navigation. London 1893. (Parliam. paper. Contents: Copies of most-favoured-nation clauses in all treaties of commerce and navigation between Great Britain and foreign powers, in force on 1st August, 1893, stating the period when terminable, and showing whether they apply to the British colonies.)

de Trincaud La Tour, E., La Bolivie et le nouveau traité de commerce franco-bolivien. Bordeaux 1895.

Vivante, C., La conclusione dei contratti commerciali. Torino 1898.

Vofsberg-Rekow, Die Politik der Handelsverträge in ihren Grundzügen gemeinfafslich dargestellt. Berlin 1898. (A. u. d. T.: Schriften der Centralstelle für Vorbereitung von Handelsverträgen, 1898, Heft 3.)

Weigert, Max, Differentialzölle und Recht der meistbegünstigten Nation. Berlin 1878.

Zusammenstellung der Gutachten deutscher Handelskammern, Korporationen und Vereine über Erneuerung der Handelsverträge und über die dabei besonders zu beachtenden Tarifpositionen. Berlin 1876.

b. Die einzelnen Handelsverträge.

1725. **Commercien-Tractat,** so zwischen Ihro Römisch-Kais.- u. Königl.-catholischen Majestät Carl dem Sechsten, und Ihro Königl. Catholischen Majestät Philipp dem Fünften, zu Wien 11. May 1725 geschlossen worden. Wien (1725).

1785. **Handelseinverständnifs** zwischen dem kais. k. Hofe, und der ottomanischen Pforte zum Vortheile der österreichischen Handlung unter dem Namen Sined, oder Einverständnifs geschlossen den 24. Hornung 1784. Nebst einem Anhange der früheren, die österr. Handlung in dem türkischen Gebiete begünstigenden Verträge, etc. Wien 1785.

1786. **His de Butenval,** Précis historique et économique du traité de commerce entre la France et la Grande Bretagne, signé à Versailles, le 26 IX 1786. Paris 1869.

1818. Traité de commerce entre S. M. le Roi de Danemarck et S. M. le Roi de Prusse, conclu à Copenhague le 17 VI 1818. Copenhague 1818.

— Traité d'amitié et de commerce entre S. M. le Roi de Suède et de Norvège et les Etats-Unis de l'Amérique Septentrionale, fait et conclus à Stockholm le 4 IX 1816, et ratifié à Stockholm le 24 VII 1818, et à Washington le 27 V de la même année. Stockholm 1818.

1826. **General** Convention of friendship, commerce and navigation between H. M. the King of Danmark and the United States of America. Concluded at Washington the 26th of April 1826. Copenhagen.

— **Traité** de commerce entre S. M. le Roi de Danemarck et S. M. le Roi de Suède et de Norvège, conclu à Stockholm le 2 XI 1826. Copenhague 1826.

1828. **Traité** de commerce et de navigation entre S. M. l'Empereur d'Autriche et S. M. l'Empereur du Brésil, signé à Vienne le 16 VI 1827 (ratifié à Vienne le 16 III 1828). Vienne 1828.

— **Handels-** und Schiffahrtstraktat zwischen S. M. dem Könige von Dänemark und S. M. dem Kaiser von Brasilien, geschlossen zu Rio Janeiro den 26. IV. 1828. Kopenhagen 1829.

— **Zusatzartikel** zu dem am 20. XII. 1827 zwischen den Hansestädten und den Ver. Staaten von Amerika unterzeichneten Freundschafts-, Handels- und Schifffahrtsvertrage, abgeschlossen zu Washington am 4. VI. 1828. Hamburg 1828.

— **Handels-** und Schiffahrtsvertrag zwischen den Staaten der freien und Hansestädte Lübeck, Bremen und Hamburg und S. Maj. dem Könige von Preufsen. Unterzeichnet zu Berlin am 4. X. 1828. Hamburg 1828.

1830. **Convention** de commerce et de navigation entre S. M. l'Empereur d'Autriche etc. et S. M. le Roi du Royaume Uni de la Grande Bretagne; signée à Londres le 21 XII 1829 (et ratifiée à Londres le 26 II 1830). Vienne 1830.

— **Trattato** di pace e di commercio tra S. M. l'imperatore d'Austria e S. A. il Sultano di Marocco etc., segnato in Gibilterra li 19 III 1830, di cui le rispettive Sovrane ratificazioni furono scambiate nella città di Mequiuez li 29. X seguente. Vienna.

1835. **Schiffahrts-** und Handelsvertrag zwischen S. M. dem Kaiser von Oesterreich und S. M. dem Könige von Griechenland, unterzeichnet zu Athen am 4. III. 1835, ratifiziert am 9. IX. (28. VIII.) in Wien. (Deutscher u. italien. Text.)

1838. **Traité** de commerce et de navigation entre S. M. l'Empereur d'Autriche etc. et S. M. la Reine du Royaume Uni de la Grande Bretagne et d'Irlande, signé à Vienne le 3 VII 1838, et ratifié à Milan le 14 IX 1838. Vienne 1838. (Französ., deutsch., engl. u. italienischer Text.)



1839. Convention of commerce between Her Majesty and His Highness the Imaun of Muscat, signed at Zanzibar, May 31, 1839. London 1841.

1841. Convention of commerce and navigation between Her Majesty and the King of Prussia, and the other members of the German Unions of customs. Signed at London, March 2, 1841. London 1841.

— **Deutsch**-englische Handelsvertrag, der, und seine Gegner. o. O. 1841.

— **Convention** zur Regulierung verschiedener auf den Sundzoll und die Modalität seiner Erhebung Bezug habenden Verhältnisse, geschlossen zwischen den kgl. schwedisch-norwegischen und kgl. dänischen Kommissarien zu Helsingör am 23. VIII. 1841. Stockholm 1841.

1842. Freundschafts-, Schiffahrts- und Handelsvertrag zwischen S. M. dem Kaiser von Oesterreich und der Republik Mexiko. Geschlossen zu London am 30. VII. 1842. Wien 1843. (Deutscher u. französ. Text.)

— **Donny,** M., Rapport à la Chambre des Représentants au nom de la section centrale chargée d'examiner le projet de loi qui rend exécutoire le tracté entre la Belgique et les Pays-Bas du 5 nov. 1842. Bruxelles 1843.

1846. Convention de commerce conclue entre la Belgique et la France, le 13 XII 1845. (Exposé des motifs, projet de loi, convention, annexes.) Bruxelles (Chambre des Représentants) 10 II 1846.

— **Convention** zwischen S. k. k. apost. Majestät und S. M. dem Kaiser aller Reussen, zur Beförderung des Handels zwischen beiden Staaten und Regulierung der gegenseitigen Schiffahrtsverhältnisse. Wien 1846. (Text deutsch und französisch.)

— **Handels-** und Schiffahrts-Vertrag zwischen S. k. k. apostol. Maj. u. S. M. dem Könige beider Sizilien. Unterzeichn. zu Neapel am 4. VII. 1846 (u. ratifiz. am 3. X. 1846). Wien 1846.

1852. Bericht der Kommission zur Begutachtung der Handelsverträge über den mit der k. Niederländischen Regierung abgeschlossenen Handels- und Schiffahrtsvertrag v. 31. XII. 1852. Berlin.

1853. Handels- und Zollvertrag zwischen S. M. dem Kaiser von Oesterreich und S. M. dem Könige von Preufsen, vom 19. II. 1853. o. O. 4. IV. 1853.

1857. Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsvertrag zwischen S. M. dem Kaiser von Oesterreich u. S. M. dem Schahinschah von Persien. Geschlossen zu Paris am 17. V. 1857. (Persisch-französ. und deutsch-ital. Text.) Wien 1858.

1860. Traité de commerce conclu entre la France et la Grande-Bretagne, précédé d'un rapport à l'Empereur par le Ministre des affaires étrangères, etc. Paris 1860.

— **Traité** de commerce avec l'Angleterre. Enquête. 7 tomes. Paris 1860—61. (Publication du Ministère de l'agriculture, du commerce et des travaux publics. Table des matières: Industrie métallurgique: Fonte fers et aciers. Machines et mécaniques. — Industries textiles: Laine. Coton. Chanvre, jute et lin. Soies et soieries. Tissus de crin et de caoutchouc. Vêtements confectionnés. — Produits divers. — Actes et documents.)

1862. Altes und Neues (seit 1880) aus der Handelsgeschichte von Deutschland etc. und über den preufs.-französischen Handelsvertrag. 2. Aufl. Nördlingen 1863.

— **Bericht** der volkswirtschaftlichen Kommission der württembergischen Kammer der Abgeordneten über den preufsisch-französischen Handelsvertrag etc. Stuttgart 1863.

— **Betrachtungen,** einige politische, angestellt bei Gelegenheit eines unpolitischen Handelsvertrages. Leipzig 1862.

— **Denkschrift** über die Resultate der vom 26. IV. bis 10. V. 1862 über den Entwurf eines Zoll- und Handelsvertrages mit Frankreich abgehaltenen Branchenkongresse etc. (Leipzig) 1862.

— **Deutsch**-französischer Handelsvertrag. Chemnitz 1862. (Enthaltend Handels- und Schiffahrtsvertrag nebst Schlufsprotokoll und Tarifen.)

— **Französische** Handelsvertrag, der. Kaufmännische Kritik desselben, dem Hannoverschen Handel- und Gewerbestande gewidmet von einem Geschäftsmanne. Hannover 1863.

— **Französisch**-preufsische Handelsvertrag, der. Beiträge zu dessen Beurteilung. Stuttgart 1863. (Inhalt: Die Entstehungsgeschichte des Vertrags, von Fr. Ammermüller. — Die nationale Seite des Vertrags, von C. Deffner.)

1862. **Französisch**-preufsische Handelsvertrag, der. Ein Mahnruf an alle Freunde des Vaterlandes insbesondere an die Mitglieder der deutschen Ständekammern. Leipzig 1862.

— **Handelsverträge**, die Entwürfe der, zwischen dem Zollverein und Frankreich. Enthaltend 1. Handelsvertrag; 2. Tarif A und B zu dem Handelsvertrage; 3. Schifffahrtsvertrag; 4. Uebereinkunft, betreffend die Zollabfertigung des internat. Verkehrs auf den Eisenbahnen; 5. Schlufsprotokoll; 6. Paraphierungsprotokoll, etc. Stuttgart 1862.

— **Handelsvertrag** zwischen Preufsen (Zollverein) und Frankreich. Berlin 1862. (Enthaltend den Handels- und Schiffahrtsvertrag nebst Tarifen.)

— **Leipziger** Mefshandel, der, im Verhältnis zum deutsch-französischen Handelsvertrage. Chemnitz 1862.

— **Lohren**, A., Die Entwicklung der deutschen Wollindustrie vor und nach dem Abschlusse des deutsch-französischen Handelsvertrags. Berlin 1879.

— **Mohl**, Mor., Zur Handelsvertragsfrage. Stuttgart, 17. I. 1863.

— —, Für den Schutz der deutschen Arbeit. Stuttgart, 13. Januar 1863.

— **Preufsisch**-französische Handelsvertrag, der, und die Zolleinigungsvorschläge Oesterreichs gewürdigt. Freiburg i. B. 1862.

— **Schäffle**, A., Der preufsisch-französische Handelsvertrag. Volkswirtschaftlich und politisch betrachtet. o. O. u. J.

— **Vorwände** und Thatsachen. Ein Beitrag zur Kritik der Opposition gegen den Handelsvertrag vom 2. VIII. 1862. Berlin 1862.

— **Weinlig**, Ch., Der Handelsvertrag mit Frankreich. Dresden 1862.

1864. **Décret** impérial portant promulgation du traité de commerce conclu, le 30 juin 1864, entre la France et la Suisse. Paris 1864. (Bulletin des lois.)

— **Denkschrift** betreffend den Abschlufs eines Handels- und Zollvertrages zwischen den Staaten des Deutschen Zollvereins und Rufsland. Eingereicht vom bleibenden Ausschusse des Deutschen Handelstages. Berlin 1864.

1865. **Handels**- und Zollvertrag vom 11. IV. 1865, zwischen Oesterreich u. den Staaten des deutschen Zoll- und Handelsvereins. Unterzeichnet zu Berlin am 11. IV. 1865, ratifiziert zu Wien am 21. V. 1865. (Wien 1865.)

— **Handelsvertrag** zwischen S. M. dem Könige von Preufsen, sowohl für sich und in Vertretung der Ihrem Zoll- und Steuersystem angeschlossenen souveränen Länder und Landesteile etc., einerseits, und S. M. dem König der Belgier, andererseits. Berlin, den 22. V. 1865. (Deutscher und französ. Text.)

— **Handelsvertrag** zwischen dem Zollverein und Grofsbritannien. (Englisch und deutsch.) Berlin, 30. V. 1865.

1868. **Handels**- und Zollvertrag zwischen S. k. k. Apostolischen Maj. und S. M. dem Könige von Preufsen, im Namen des Norddeutschen Bundes und der zu diesem Bunde nicht gehörenden Mitglieder des deutschen Zoll- und Handelsvereins, geschlossen zu Berlin, den 9. III. 1868.

1883. Tratado entre España y Alemania de comercio y navegación, firmado en Español y Aleman en Berlin à 12 de Julio de 1883. s. l. 1883.

1887. **Traité** de commerce et de navigation entre l'Italie et l'Autriche-Hongrie, fait à Rome le 7 XII 1887. (Rome et Vienne) 1887.

1889. **Trattato** di commercio fra l'Italia e la Svizzera, presentato nella seduta dell' 11 II 1889. Roma.

1891. **Ablehnen** oder Annehmen? Vorbemerkungen über den deutsch-österreichischen Handelsvertrag nebst einer einleitenden Beurteilung der politischen Lage, von Borussen (Verfasser der Schrift: „Was für einen Kurs haben wir?") Gotha 1891.

— **Arendt**, Otto, und **v. Frege**, Zum deutsch-österreichischen Handelsvertrag. Vorträge über Zolleinigungen und die deutsche Landwirtschaft gehalten in der XVI. Generalversammlung der Vereinigung der Steuer- und Wirtschaftsreformer am 16. Februar 1891. Berlin 1891.

1894. (Deutsch-russischer Handelsvertrag.) **Bauer**, E., Graf Caprivi und die Konservativen. Ein Wort zu den Handelsvertragsverhandlungen im Reichstage. 2. Aufl. Leipzig 1894.

1894. **Friede,** der, auf dem Papier und der Friede eines thatsächlichen status quo. Eine Fragestellung zur Orientierung über den deutsch-russischen Handelsvertrag. Berlin 1894.

— **Grothelm,** A., Der russische Handelsvertrag und die niedrigen Getreidepreise. Mit Anhang: Die Landwirtschaft und der Zwischenhandel. Gera, J. Beckers Verlag, 1896.

— **Human,** A., Der deutsch-russische Handels- und Schiffahrtsvertrag vom 20. März 1894. Leipzig 1900. (Schmoller, Forschungen Band XVII, Heft 3.)

— **Kloessel,** H., Der deutsch-russische Handelsvertrag. Gesetze und Tarife des deutschen und russischen Zollwesens für die Ausfuhr deutscher Waren nach Rufsland und die Einfuhr russischer Waren nach Deutschland. Bielefeld 1895.

— **List,** A., Die Interessen der deutschen Landwirtschaft im deutsch-russischen Handelsvertrag vom $\frac{10. II.}{29. I.}$ 1894 mit besonderer Berücksichtigung des Brotgetreidebaues. Stuttgart 1900. (Münchener volkswirtsch. Studien, Stück 34.)

— **Materialien** zur Beurteilung des Entwurfs eines deutsch-russischen Handelsvertrags. Herausgegeben im Auftrage von Mitgliedern des Zollbeirats. Berlin, Bureau des Zentralverbandes deutscher Industrieller, 1894.

— **Verhandlungen,** Mitteilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller, Nr. 73, Februar 1897: Bericht über die am 3. u. 4. Februar 1897 in Berlin abgehaltene Versammlung der Delegierten. — Zum internationalen Wettbewerb in Gewerbe und Handel. — Deutsch-russische Zollkonferenz, Berlin 1896/97.

1894. (Englisch-Japanischer Handelsvertrag.) **Tayui,** R., New treaty between Great Britain and Japan, protocol with tariff, 1894: The commercial guide and trade directory of Japan. London 1895.

1895. **Acuerdo** adoptado entre España y Francia para la represión del contrabando en ambos países. Madrid 1895.

1898. **Export,** der, nach Italien und der französisch-italienische Handelsvertrag: Handelsmuseum, Bd. XIV, Nr. 9. Wien 1899.

— **Loew,** E., Der französisch-italienische Handelsvertrag: Handelsmuseum, Bd. XIII, Nr. 50. Wien 1898.

VI. Seeschiffahrtspolitik.

1. Allgemeines.

Bureau Veritas. Generalregister der Handelsmarine aller Länder (seit 1870 alljährlich herausgegeben). Jahrg. 1898—1899. 2 Bände (Segelschiffe und Dampfschiffe). XLVIII—1192 SS. u. XXX—1240; 51 SS. Paris, Bureau Veritas, Place de la Bourse, 1899. Lex.-8 u. obl. 8. [Das Dampfschiffsbuch enthält: Die Signalbuchstaben des Dampfers; Schiffs- und Kapitänsnamen; Flagge und Takelung des Dampfers; Tonnengehalt; Hauptdimensionen (Länge, Breite und Tiefe); Name des Erbauers; Ort und Zeit der Erbauung; Hauptmaterial; Art der Fortbewegung; Zahl der wasserdichten Abteilungen; Pferdestärke der Maschine; System der Maschine und Anzahl und Dimensionen der Cylinder; Kesselüberdruck; Name und Wohnort der Reederei; Heimatshafen des Dampfers. Beiden Bänden gemeinsam ist eine Statistik der Schiffe nach ihren Flaggen etc.]

van der Borght, R., Das Verkehrswesen. Leipzig 1894. (Hand- u. Lehrbuch der Staatswissensch., 1. Abteil., Volkswirtschaftslehre, Bd. VII.)

Büsch, Joh. G., Ueber das Bestreben der Völker neuer Zeit einander in ihrem Seehandel recht wehe zu thun. Hamburg 1800.

Campredon, E. (Inspecteur départemental du travail dans l'industrie), Rôle économique et social des voies de communication. Paris 1899. av. 7 cartes. (Table des matières: La rôle économique des voies de communication. — Les voies maritimes etc.)

Colson, C., Canaux et rivières: Transports et tarifs. Paris 1890.

Comité maritime international. Résolutions votées à la conférence d'Anvers (sept.-oct. 1898) concernant l'abordage: Revue de droit int. et de législ. comp., tome 30. Paris 1898.

Fitger, E., Schiffsbau und Seeschiffahrt in den letzten Jahren. Berlin 1892.

Giretti, E., I premii alla marina mercantile: Giorn. d. Economisti, Marzo 1900. Roma.

Götz, W., Die Verkehrswege im Dienste des Welthandels. Eine historisch-geogr. Untersuchung mit 5 Karten. Stuttgart 1888.

Hatschek, H., Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Wasserstrafsen (in Form eines Referates über „das Verkehrswesen" von R. van der Borght: Handelsmuseum, Jahrg. IX. Wien 1895.

Haumont, A., et A. **Lévarey,** Les transports maritimes. 2ième édition. Paris 1898. (Elements de droit maritime.)

Heilborn, P., Kauffahrteischiffe in fremden Gewässern: Jahrb. d. intern. Vereinig. f. vergl. Rechtswiss. Jahrg. II. Berlin 1897.

Jeans, J. S., Waterways and water transport. London 1890.

Jones, Evan R., The „shipping world" year book: a desk manual in trade, commerce and navigation, 1st—XIIIth yearly edition. 1887—1899. London, Shipping World Office, 1887—1899. (Contents: Port directory of the world. — Tariffs of all nations, etc.)

Jülfs und **Balleer,** Die wichtigsten Seehäfen der Erde. 3 Bände. Odenburg 1870—78.

de Lavison, A., La protection par les primes. Théorie et histoire des primes. Paris 1900. (Darin S. 161—271: Les primes à la marine marchande.)

Lehnert, Zehden, Holeczek & Cicalek, Die Seehäfen des Weltverkehrs. 2 Bde. Wien 1891.

Lexis, W., Schiffahrtspolitik: HWB. d. St. Bd. V. S. 532/557. Jena 1893.

Lindsay, W. L., History of merchant shipping and of ancient commerce. London 1874—1876.

Martinenq, B., Guide pratique du jaugeage des navires de commerce et plaisance. Paris 1894. 7 planches. (Table: Lois, décrets, ordonnances etc. de la Direction générale des douanes sur le jaugeage des navires. — Lois, décrets, instructions etc. concernant la marine marchande. etc.)

Nizze, R., Das allgemeine Seerecht der civilisierten Nationen. I. (einz.) Band. Rostock 1857.

Piaud, Les grandes paquebots: Lignes de New York. Lignes de Chine et d'Australie. Lignes de l'Atlantique Sud: La marine marchande à l'Exposition universelle de 1889. Paris 1893.

—, Services cotiers: Lignes de la Méditerranée. Manche, canal d'Irlande, mer du Nord. Côtes de Pacifique: La marine marchande à l'Exposition univers. de 1889. Paris 1893.

Prien, R., Die sogenannte Strandungsklausel im Weltverkehr. Eine vergleichende Studie. Bremen 1890.

Romberg, H., Das Strafsenrecht auf See. Bremen 1870.

Speck, E., Seehandel und Seemacht. Eine handelspolitische Skizze. Leipzig 1900.

Trognieux, G., Notice historique sur les divers modes de transport par mer. Paris 1889.

v. Weichs, Untersuchung über die Grundlagen des Tarifwesens der Seeschiffahrt: Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., Jahrg. L. Tübingen 1894.

2. Deutschland.

van der Borght, R., Die wirtschaftliche Bedeutung der Rheinseeschiffahrt. Herausgegeben und mit einem Vorwort versehen von der Handelskammer zu Köln a. Rh. Köln 1892.

Brämer, K., Die preufsische Reederei: Ztschr. d. k. preufs. statistischen Bureaus, Jahrg. X. Berlin 1870.

Britische Merchant Shipping Act, die, 1876, und ihre Einwirkung auf die deutschen Handels- und Schiffahrtsverhältnisse. Danzig 1876.

Clarke, G. Sydenham, Germany as an naval power: Nineth. Cent., N° 267. London, May 1899.

Deutscher Nautischer Verein. Verhandlungen des I. bis XXX. Vereinstages. Bremen, später Kiel 1870—1899.

Dufourny, Der Rhein in seiner technischen und wirtschaftlichen besonders auch verkehrstarifarischen Bedeutung. Uebersetzt und mannigfach ergänzt von J. Landgraf. Berlin 1898.

Germano-Brasilicus, Soll und kann Deutschland eine Dampfflotte haben und wie? Mit Hinblick auf Deutschlands Schiffahrt, Handel, Industrie und Auswanderung besprochen. Berlin 1848.

Haack, R., und C. **Busley**, Die technische Entwickelung des Norddeutschen Lloyd und der Hamburg-Amerikanischen Packetfahrt-Aktiengesellschaft. Berlin 1893. Folio. Mit 34 lithogr. Tafeln und 11 Diagrammblättern.

Handbuch für die Deutsche Handelsmarine. Jahrg. I ff. für die Jahre 1871 ff. Berlin 1871 ff. (Hrsg. im Reichsamt des Innern.)

Krümmel, O., Zwei Jahrzehnte deutscher Seeschiffahrt (1873—1893): Preufs. Jahrb., Bd. 74, Heft 3. Berlin, Dezember 1893.

Liste, amtliche, der Schiffe der deutschen Kriegs- und Handelsmarine mit ihren Unterscheidungssignalen. Jahrg. I—XXXI. Berlin 1870—1900.

Oehlrich, G. W., Deutschland zur See, seine Schiffahrt und sein Handel. Nebst einer genauen Darstellung des Seeverkehrs aller übrigen Länder. Hamburg 1849.

Purlitz, Fr., Das Kadettenschulschiff des Norddeutschen Lloyd „Herzogin Sophie Charlotte". Bremerhaven, G. Schipper, 1900. gr. 8. 19 SS. M. 1.—

Reichspostdampferlinien, die. Begründung eines Gesetzentwurfs zur Ergänzung der Gesetze, betreffend Postdampfschiffsverbindungen mit überseeischen Ländern: Ann. des Deutsch. Reichs, Jahrg. XXXI, München 1898.

Schmidt, J. H. W., Uebersicht der bremischen Seeschiffahrt in den Jahren 1838, 1839 u. 1840. Bremen 1841.

Siewert, Der deutsche Handel nach den nordischen Reichen mit besonderer Berücksichtigung des Ausfuhrhandels der deutschen Elbgebiete und seiner Förderung durch den Elb-Trave-Kanal. Halberstadt 1892.

Stabenow, H., Sammlung der deutschen Seeschiffahrtsgesetze ...., welche seit 1867 in Bezug auf die deutsche Seeschiffahrt ergangen sind. Leipzig 1875.

Stoerk, Der Schutz des deutschen Handels im Seekriege. Greifswald 1900.

Ulrich, R., Denkschrift des internationalen Transportversicherungsverbandes über die zeitige Lage und das Bedürfnis umfassender Reform des deutschen Schiffahrtswesens im Wege der Gesetzgebung etc. Berlin 1876.

Verhältnisse, die, der deutschen Reederei und die Revision des deutschen Zolltarifes. Danzig 1879.

Verzeichnis, alphabetisches, der deutschen Seehäfen, sowie europäischer und aufsereuropäischer Hafen-, Anlege- und Küstenplätze. Im Auftrage des Ministers für Handel u. Gewerbe bearbeitet vom kgl. statistischen Bureau. 3. Aufl. Berlin 1899.

Wachter, F., Errichtung einer regelmäfsigen direkten Dampfschiffahrt zwischen Köln, Düsseldorf und London resp. Hamburg und Havre: Beiträge z. Gesch. d. Niederrheins, Band VIII. Düsseldorf 1894.

Werner, R., Die deutschen transatlantischen und ostasiatischen Dampferlinien: Unsere Zeit, Jahrg. 1887. Leipzig.

3. Oesterreich.

v. Costa, H., Der Freihafen von Triest, Oesterreichs Hauptstapelplatz für den überseeischen Welthandel. Wien 1838.

Dampfschiffahrtsgesellschaft, die, des österreichisch-ungarischen Lloyd von ihrem Entstehen bis auf unsere Tage (1836—1886). Triest 1886.

Postdampfschiff-Verbindungen nach aufsereuropäischen Ländern: Beilage zum Post- u. Telegraphenverordnungsblatt. I. Ausgabe. Wien 1899.

4. England.

Englische Navigationsakte vom 26. VI. 1849. Bremen 1849.

Export merchant shippers' directory for 1898. Ist to 34th year. London 1860—1899. (Die durchschnittliche Stärke der Jahrgänge beträgt 1330 SS.)

Merchant Shipping Act, die britische, 1876 und ihre Einwirkung auf die deutschen Handels- und Schiffahrtsverhältnisse. Danzig 1876.

Vernon-Harcourt, L. Francis, Rivers and canals. The flow, control, and improvement of rivers, and the design, construction, and development of canals both for navigation and irrigation. With statistics of the traffic on inland waterways (incl. Interoceanic ship-canals). 2[nd] edition enlarged. 2 vols. Oxford 1896.

Williams, H., The steam navy of England, past, present, and future. London 1894.

5. Belgien und Holland.

Bruneel, O., et E. **Braun,** Le canal de Terneuzen. Gand et ses installations maritimes. Gand 1881.

van Bruyssel, E., Histoire du commerce et de la marine en Belgique. 3 vols. Paris 1861—65.

Deiß, Ed., Anvers et la Belgique maritime. Paris 1899. (Aus dem Inhalt: Gand, son histoire et son port. Le canal de Gand à Terneuzen. — Bruges port de mer. — Ostende, son histoire et son port: les lignes postales et la pêche maritime. — Nieuport, son histoire et son port.)

Mavaut, O., Les transports économiques en Belgique et dans les pays voisins. Gand 1895. (Table des matières: Situation de la Belgique au point de vue des transports économiques: Concurrence internationale des voies navigables au point de vue du mouvement de transit. — Les améliorations que comporte la situation de la Belgique au point de vue des transports économiques: 1. L'abolition des péages sur les voies navigables. 2. L'amélioration de la navigabilité de la Meuse et du canal qui relie la Meuse à l'Escaut. 3. Le canal de jonction de l'Escaut et de la Meuse au Rhin. —)

Royers, G., Le port d'Anvers, ses agrandissements successifs et son importance. Anvers 1879.

6. Frankreich.

Charles-Roux, J., Notre marine marchande. Coulommiers 1898. 410 pag. et graphiques.

de Civry, E., Grandeur future de la France commerciale, agricole et maritime. Marseille et les bouches-du-Rhone. Paris 1853.

Desjardins, A., Introduction historique à l'étude du droit commercial maritime. Paris 1890.

de Febvre, P., La marine marchande française: Rev. pol. et parl., IV[e] année, N[o] 2, Février 1897.

Fournier, E. de Flaix, L'appropriation des ports à la grande navigation: Journ. d. Econ., année 1886, Décembre. Paris.

Guilmoto, G., Etudes sur les droits de navigation de la Seine. Paris 1889.

Lecerf, Navigation maritime. Navigation fluviale. Canaux: Code manuel des contraventions de grande voirie et de domaine public. Paris 1889.

Roux, Ch., Notre marine marchande. Paris 1898. (409 pag.)

—, Navigation postale. Lignes postales françaises subventionnées: Notre marine marchande. Paris 1898.

Schayé, P. Andrien, L'Etat et la marine marchande française. Paris 1900. (Table des matières: Causes de décadence de la marine marchande. — La législation avant 1893. — La loi de 1893: La construction navale. La navigation maritime. Dispositions diverses: Les équipages; Les invalides de la marine; Liquidation et ordonnancement de la prime. — La subvention fixe: Le principe de la subvention.)

Simonin, L., Les grands ports de commerce de la France. Paris 1878.

Voisin-Bey, Die Seehäfen Frankreichs. Deutsch von G. Franzius. Leipzig 1886.

7. Italien.

Album d'oro d'informazioni della navigazione generale italiana (società riunite Florio e Rubattino) pel 1898. 2[a] edizione. Venezia 1898.

Commandù, G., Sulle condizioni della marina mercantile italiana al 31 decembre 1889: relazione a S. E. il ministro della marina. Roma 1890.

8. Skandinavien.

Lois maritimes scandinaves (Suède, Danemark, Norvège). Traduites et annotées par L. Beauchet. Paris 1895.

Seegesetz, das Norwegische (Lov om Sjöfarten), vom 20. Juli 1893 unter Vergleichung mit dem schwedischen Seegesetz vom 2. VI. 1891 und dem dänischen Seegesetz vom 1. IV. 1892. In das Deutsche übertragen von M. Pappenheim (Kiel) und K. Johanssen (Kristiania). Stuttgart 1895.

9. Amerika.

Croil, James (Montreal), Steam navigation and its relation to the commerce of Canada and the United States. Toronto 1898. (Contents: The dawn of steam navigation. — Early years of steam navigation. — The Cunard steamship company. — North Atlantic steamship companies. — Steam to India and the East. — Steam in the British navy.)

Deutsch, J., Der kommerzielle Wert amerikanischer Kanäle. Vortrag im Donauvereine. Wien 1885. Mit 4 Kurventafeln und 2 Karten.

Fry, H., The history of North Atlantic steam navigation. London 1895. With map and over 50 illustrations of ships etc.

Griscom, L. C., The United States merchant marine: Publications of the Wharton School studies in polit. & economics, vol. 1. n° 1. Philadelphia 1892.

Keasby, Lindley Miller, The Nicaragua Canal and the Monroe doctrine. New York 1896. (677 pp. with 4 maps.)

Vétillant, H., La navigation aux Etats Unis. Paris 1892. (554 pag.)

Vossion, L., Port de Philadelphie, son mouvement commercial et maritime pendant six années (1890 à 1895) et possibilité d'étendre ses relations avec la France par la création d'une ligne de navigation. Paris 1897.

10. Interozeanische Wasserwege.

Defosse et **Brière de l'Isle,** Le canal maritime russe, Riga à Chersson joignant la mer Baltique à la mer Noire. Etudes et projets officiellement déposés en 1891. Bruxelles 1896.

Eude, E., Le canal indo-européen et la navigation de l'Euphrate et du Tigre. Paris 1886. Av. 2 cartes. (Revue britannique, 62e Année, N° 3 et 4, Mars et Avril 1886.)

Kaiser-Wilhelm-Kanal. Baensch, Der Nordostsee-Kanal. Berlin 1889. (Sonderabdruck aus dem „Zentralblatt der Bauverwaltung".

— **Beseke,** C., Der Nord-Ostseekanal. Seine Entstehungsgeschichte, sein Bau und seine Bedeutung in wirtschaftlicher und militärischer Hinsicht. Kiel 1893.

— **Kriele,** M., Die Bedeutung des Nord-Ostseekanals. Zur Erinnerung an die Eröffnung des Kanals. Braunschweig 1895.

— **Sartori,** A., Kiel und der Nordostseekanal. Berlin 1891.

— **Derselbe,** Der Nordostsee-Kanal und die deutschen Seehäfen. Berlin 1894.

— **Strousberg,** Berlin ein Stapelplatz des Welthandels durch den Nord-Ostsee-Kanal. Berlin 1878.

Panama-Kanal. Bunau-Varilla, P., Panama. Le trafic. Paris 1892.

— **Koep,** C., Der Panama-Kanal, sein Bau und seine Zukunft. Dresden 1886. Mit 2 Plänen.

— **Polakowsky,** H., Der Panama- oder Nicaraguakanal und seine Erweiterung. Leipzig 1893.

Quinette de Rochemont, Canaux maritimes de Nicaragua, du Forth à la Clyde et de Corinthe. Compte rendu au 4ième congrès international de navigation intérieure, tenu à Manchester en 1890. Paris 1892.

v. Seebach, K., Centralamerika und der interozeanische Kanal. Berlin 1873.

Suez-Kanal. van der Borght, R., Suezkanal: Elster, WBuch d. Volksw. Bd. II, S. 674. Jena 1898.

— **Bowes,** J., Rails and waterways: George Stephenson and Ferd. de Lesseps: the men and their work: the first public railway in the world and the Suez and Panama Canals. London 1893.

— **Charles-Roux,** J., Le Canal de Suez (1854—1898). Paris 1899. (Extrait de la „Revue de Paris".)

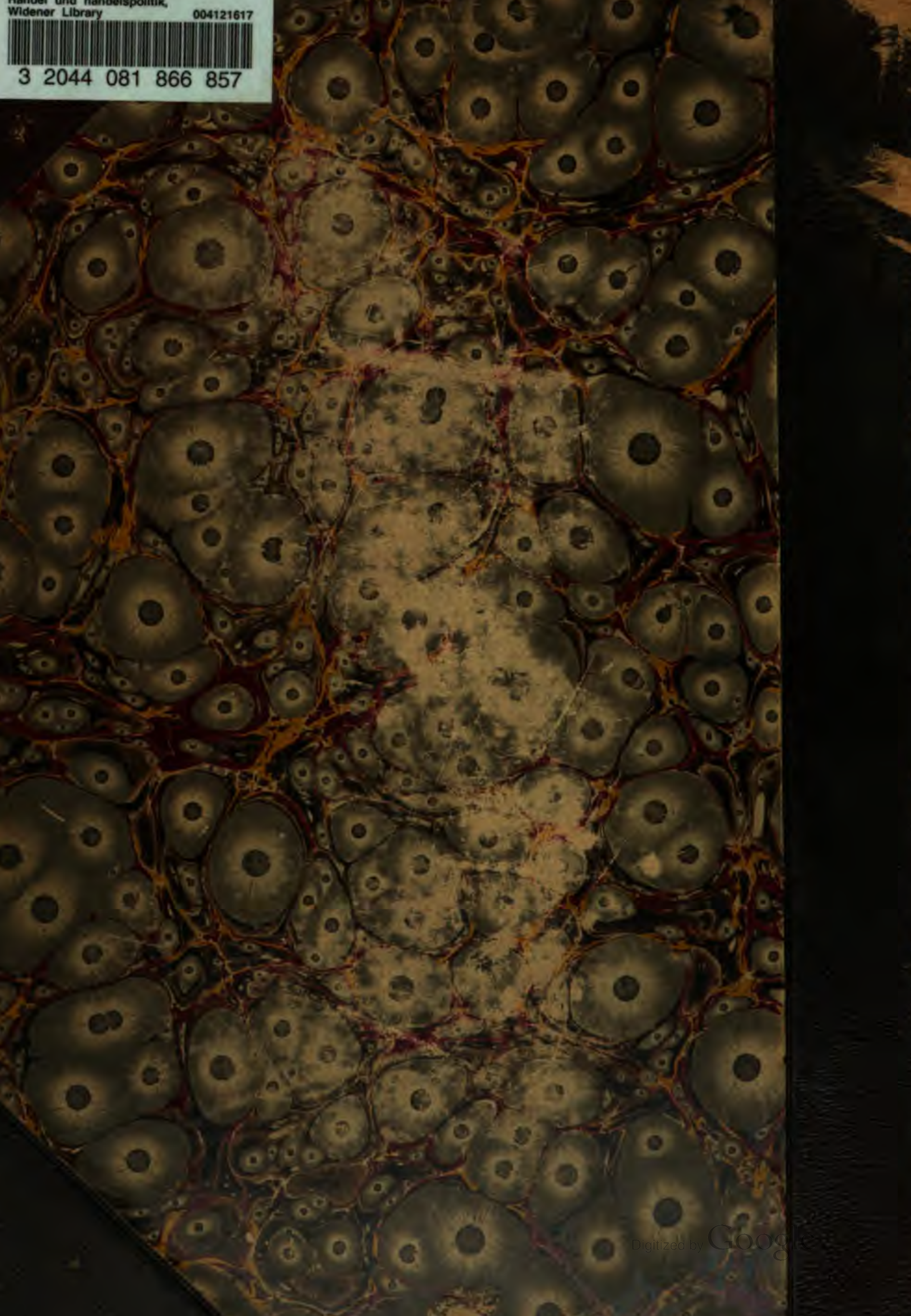
— **Ciotta,** J., Der Suezkanal und seine Beziehungen zu den Handelsverhältnissen Ungarns. Pest 1870.

Suez-Kanal. Fontane, M., De la marine marchande à propos du percement de l'Isthme de Suez. 2. éd. Paris 1869.
— **Fournier de Flaix,** L'indépendance de l'Egypte et le régime international du Canal de Suez. Paris 1884.
— **v. Kalchberg,** V., Der Suezkanal und die Zukunft des direkten Oesterreichisch-Ostindischen Handels. Wien 1870.
— **de Lesseps,** Lettres, journal et documents pour servir à l'histoire de l'Isthme de Suez, séries 1—5. Paris 1875—81.
— **Lexis,** W., Suezkanal: HWB. d. St., Bd. VI, S. 150 ff. Jena 1894.
— **Mongredien,** The Suez-canal question. London 1884.
— **Ritt,** O., Histoire de l'Isthme de Suez. Paris 1869.
— **Rossignol,** L. M., Le canal de Suez. Étude historique, juridique et politique. Paris 1898.
— **Szarvady,** Fr., Der Suezkanal. Leipzig 1859.
— **Zenker,** W., Der Suezkanal und seine kommerzielle Bedeutung, besonders für Deutschland. 1. u. 2. Aufl. Bremen 1870.

Schlußbemerkung: Die Titel handelswissenschaftlicher Zeitschriften und handelsstatistischer Litteratur sind in vorliegender Bibliographie nicht enthalten.

P. Lippert.

Druck von J. B. Hirschfeld in Leipzig.


Handel und handelspolitik,
Widener Library
004121617
3 2044 081 866 857
Digitized by Google